古典○著

从IMPOSSIBLE到I'MPOSSIBLE

新一代人生设计大师古典，
俞敏洪、徐小平作序推荐

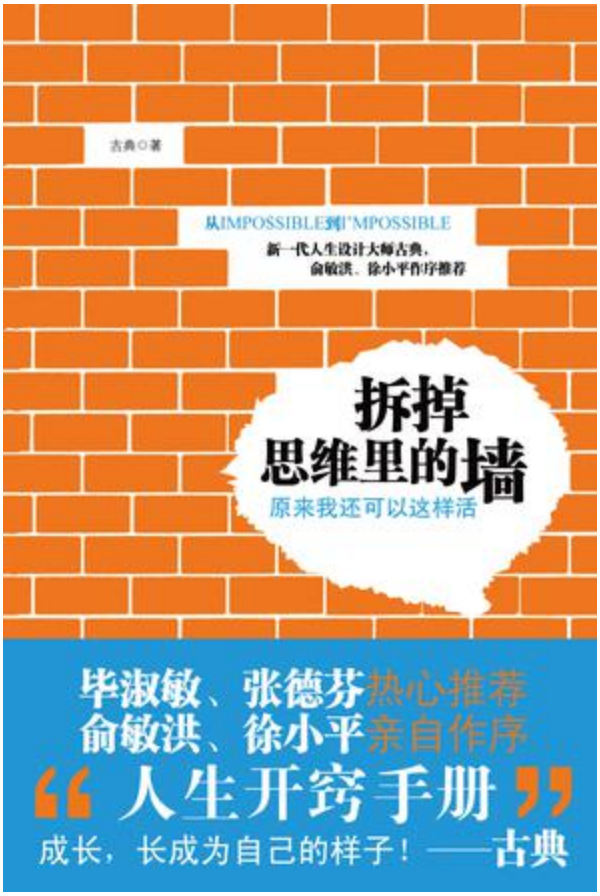
拆掉思维里的墙

原来我还可以这样活

毕淑敏、张德芬热心推荐
俞敏洪、徐小平亲自作序

“人生开窍手册”

成长，长成为自己的样子！——古典


古典○著
从IMPOSSIBLE到I'MPOSSIBLE
新一代人生设计大师古典，
俞敏洪、徐小平作序推荐
拆掉
思维里的墙
原来我还可以这样活
毕淑敏、张德芬热心推荐
俞敏洪、徐小平亲自作序
“人生开窍手册”
成长，长成为自己的样子！——古典

苹果读书
iBook.178.COM
最好的ePub制作分享平台
ibook.178.com

目录
Content

前言

第一章安全感奴隶

第2节：巴菲特的房子(1)

第3节：巴菲特的房子(2)

第4节：巴菲特的房子(3)

第5节：巴菲特的房子(4)

第6节：巴菲特的房子(5)

第7节：巴菲特的房子(6)

第8节：巴菲特的房子(7)

第9节：巴菲特的房子(8)

第10节：巴菲特的房子(9)

第11节：巴菲特的房子(10)

第12节：巴菲特的房子(11)

第13节：巴菲特的房子(12)

第14节：巴菲特的房子(13)

第15节：巴菲特的房子(14)

第16节：巴菲特的房子(15)

第17节：巴菲特的房子(16)

第18节：巴菲特的房子(17)

第19节：巴菲特的房子(18)

第20节：第二种心智模式(1)

第21节：第二种心智模式(2)

第22节：第二种心智模式(3)

第23节：第二种心智模式(4)

第24节：第二种心智模式(5)

第25节：第二种心智模式(6)

第26节：第二种心智模式(7)

第27节：心智模式改变我们的命运(1)

第28节：心智模式改变我们的命运(2)

第29节：心智模式改变我们的命运(3)

第30节：心智模式改变我们的命运(4)

第31节：心智模式改变我们的命运(5)

第32节：心智模式改变我们的命运(6)

第33节：心智模式改变我们的命运(7)

第34节：心智模式改变我们的命运(8)

第35节：心智模式改变我们的命运(9)

第36节：心智模式改变我们的命运(10)

第37节：心智模式改变我们的命运(11)

第38节：心智模式改变我们的命运(12)

第39节：心智模式改变我们的命运(13)

第40节：心智模式改变我们的命运(14)

第41节：心智模式改变我们的命运(15)

第42节：心智模式改变我们的命运(16)

第43节：心智模式改变我们的命运(17)

第44节：心智模式改变我们的命运(18)

第45节：成功学不能学(1)

第46节：成功学不能学(2)

第47节：成功学不能学(3)

第48节：成功学不能学(4)

第49节：成功学不能学(5)

第50节：成功学不能学(6)

第51节：成功学不能学(7)

第52节：成功学不能学(8)

第53节：成功学不能学(9)

第54节：成功学不能学(10)

第55节：成功学不能学(11)

第56节：成功学不能学(12)

第57节：成功学不能学(13)

前言

拆掉思维里的墙

作者：古典

第一章安全感奴隶

买房，卖梦想的房奴

不管你在中国的哪一个城市，只要你还准备结婚，还有个工作，而且父母安在，你都也许想过一件事情，这个城市里，我是不是要买房？怎么样才能买到房？什么时候买？父母出不出钱？

因为你知道，要一提裸婚，都没有人愿意嫁给你。即使老婆愿意，他们家人呢？别人会怎么看？孩子以后怎么办？看看下面这个裸婚的故事。

有这么一个人，我们暂时称呼他为小飞。他21岁从某名牌大学金融系毕业。在大城市找不到工作，他于是回到老家省会的证券公司当一名普通员工，1年以后，蚁族小飞遇到自己喜欢的姑娘小苏，于是向她求婚。小苏问他那，房子怎么办？他说我才工作一年，加上大学时候赚了点钱。大概就攒下来10万多。我给你两个选择，1是花这笔钱在当地买个小房子，2是让我去投资，过几年买套大的。小苏说好，我相信你，我选2。于是小飞和小苏租了个两房一厅就结婚了，房子真有点破，晚上还能听到天花板的老鼠在开派对。第一年他们生了个女孩，他们没买房。结婚4年后，小飞的事业终于有了点起色，他成为一个投资公司的合伙人。第6年的时候，他在新的公司站稳了脚，收入也开始稳定起来。他花了大概30万在当地买了套一般的房子，全家搬了进去。32岁的时候，小飞终于赚到了自己的第一个一百万，虽然朋友们都住上了更好的房子，这笔钱他也不准备用来买更大的房子，他想继续做他的投资生意。

你觉得这样的生活，你可以接受吗？

这样的生活，比选择了直接买房子的故事版本怎么样？

这是一个真实的故事。小飞和小苏其实是你认识的人，他们叫做巴菲特和苏珊。

1951年，巴菲特在哥伦比亚大学毕业，在纽约找不到工作，于是回到了老家奥马哈做股票经纪人，就相当于今天证券公司的一名普通员工。1952年，蚁族巴菲特遇到了自己喜欢的姑娘苏珊。据说老巴在结婚的时候跟他老婆说："亲爱的我现在给你两个选择，我工作一年就攒下来了一万多美金，1是花1万美金买套小房子，2是这1万美金让我去投资，过几年买套大的。"苏珊说："好，我相信你。"巴菲特租了一套两室一厅，晚上都能听到老鼠在天花板上开派对，他们结婚了。

1952年蚁族巴菲特裸婚，与老婆苏珊租下两房一厅

1953年他们的第一个女儿出生了。

1956年，租房子住4年后，26岁的巴菲特成立巴菲特联合有限公司（BuffettAssociates,Ltd.）。开始创业

1958年，他的投资开始稳定获利，他花了3.15万美元买下位于奥哈马的一座灰色小楼，至今住在这里。

第2节：巴菲特的房子(1)

1962年，10年后，巴菲特赚到了自己人生的第一个一百万。

2008年财产620亿美元，世界首富。

巴菲特的房子

各位不见房子不撒儿女的中老年父母们，各位无房绝不裸婚的男男女女们，谁才是真正的股神？巴菲特媳妇苏珊！她为巴菲特做了这一辈子最重要的一次投资决策，投资自己，而不是投资一套房子！如果当年苏珊选择的是买房子，估计巴菲特一辈子就废了。因为即使是股神这样的天才，也需要给个十年发展机会啊。从职业发展来看，一套房子消灭一个巴菲特。

一套房子消灭一个梦想

你是否意识到，在你年轻的时候，买一套房子多大程度在卖你的梦想？我们来做这样一个“人生试验”。

假设有这么2个人，小强和小明，他们是同年从同一个专业毕业，在同一家企业工作。2年后，他们月收入都是5000，现在他们决定思考买房子的事情。正好单位的班车通过北京五环的一个地方，房价1万2每平，户型是80平米两房。（在我写这篇文章的时候，这个价已经买不到五环房子了，读者可以自动把五环改为六环或者七环，以此类推。）两个家庭都能够支持大概35万元，如果按照最长的30年贷款算下来，月供大概在3000元左右。

盘算下来，小强决定买房，而小明决定拿钱投资自己。

半年以后，小强和小明的收入分配有了下列的不同。小强开始每天坐班车上班，而小明在单位附近花1500租了一间房子。现在我们来对比一下小强和小明每月的收入和支出。

买房子的人（小强）不买房子的人（小明）

收入50005000

必须支出3000房贷

1200生活费+衣服日用品等

500机动费用

共4700元1500房租

1200生活费+衣服日用品等

500机动费用

共3200元

月剩余3001800元正现金流

小强每个月只有300元节余，他小心翼翼的避免所有的大额消费，避免所有的出游活动。他心里这么想的，反正有房子了，熬一熬就能过去的！小明则开始把更多的钱花在自己身上，他觉得这个时候投资职业才是最重要。他看上了几个认证和能力培训班，也找经理要了一个书单，购买自己需要的书。同时他还拿出一部分钱做活动基金，因为他知道，在课程中结识人脉的收获往往和课程一样重要。但是人脉需要持续的活动来维系。看看这个决定会让他们的职业有什么不同?

买房子的人不买房子的人

投资假设这个人是一个学习狂

把300元投入200/月进入学习。轻松投入1200/月学习

1年自我提升费用2400元1年1.4万

能力

第3节：巴菲特的房子(2)

提升单位培训

认证培训上不起

能力课程1个2000元

（英语口语、沟通、销售、情商等）

购书18本400元

活动基金无单位培训

1个认证培训4000元

2个能力课程4000元

（英语口语、沟通、销售、情商等）

购书30本1500

月活动基金：400元月

人脉50人

无维护保持5%5人认证、培训课程平均认识200人

通过活动费用维护，保持30%60人

小明的投资很快收到了成效。他的简历上了每年都会稳定的增加一个认证，他的能力也越来越突出，越来越多的机会降临到他的头上。他的人脉圈子每年是小强的12倍之多，这让他总是有一些行行业

业的朋友，他成为公司资源的中心，甚至有时候上头需要什么渠道，都会问他一句。他还在准备读MBA，为自己再上一级做准备。当然小强也不差，为了自己的房贷，他也很努力的工作。只是他慢慢意识到学习真的很重要，往往自己一个多月时间工作的心得，小明课堂上一句话就听到了。但是囊中羞涩，他没有能力投入。而且自己精力也不足，因为房子离公司太远，每天回到家，就已经九点多钟。稍微休息一下就该睡觉了。

这样一个购房的选择，在在升职加薪方面，会有什么影响？小明因为更多的知识储备和更好的人脉，他升职的速度几乎是小强的两倍。

升职速度3年/次1.5年/次

10年后

3次3.37倍

1.68万1.5万/月

年薪19.5万6次11.35倍

5..68万5.2万

年薪68万

（假设职业每提升一级收入1.5倍，一年发13个月薪水）

10年过去，现在小明和小强都有各自的发展。小强在自己的公司做到了经理，年薪大概20万。而小明5年升到了经理，然后跳到了另外一家企业，从经理做到了总监，然后与两个朋友开始一起创业，现在有股份，年薪大概68万。从职业发展理论来说：一个成功的职业发展

人士，十年后一个月的收入是十年前一年的收入的十倍。现在小强的房子还得差不多，但是小明一年的收入是他的三倍多，未来的平台和前景，远远不是他能够比拟的。因为小明的专业能力和交际面一直在上升期，慢慢进入资源层面的竞争，而小强却慢慢的进入体力下降的瓶颈，他似乎已经能看到天花板的靠近……

另一个小明与小强的重大差距是，在这个期间小明做了两次重要的跳槽选择，小明很清楚知道，在今天这个变化多端的社会，期待一个公司或者行业连续10年都有最快的发展，怎么可能呢？自我的快速发展，也许需要通过调整职业方向的方式来实现。而小强则不敢冒这样的险——因为他的房贷让他不敢做任何的职业变动了。我们帮小强算算账。

第4节：巴菲特的房子(3)

月存款300元/月1800元/月

月支出4700元3200元

一个很好的工作机会，

但前三个月3000元试用期，通过后6000。1700X3=5100/300=

17个月200X3=600

1个月

一个创业机会，前景很好，

但1年内只有2000元工资。永远无法跳。8个月准备期

看看上面，不购房的人一个月之内就可以跳槽到新的行业和公司，承担转换行业与职位的短暂压力，获得更好的发展机会。只要准备8个月就可以尝试创业。而购房者则永远与这些机会远离了。

简单来说，如果你有一份5000元的工作，用20年的贷款买着一栋最一般的房子。那么在接下来10年时间中，在我们最有旺盛的学习力与拼劲的年代，在我们最需要选择自己适合的职业目标，最有机会开始尝试创业的年代。大部分购房者永远与这些机会阴阳相隔。

这些过早的购房者几乎与创业、转换行业和快速升值无关。

从职业发展来看，一套房子消灭一个梦想。

我们尝试翻阅国内大部分创业者的成功档案，发现他们都在最适合开始创业的年代，选择创业而不是买房。

1998年马化腾五人凑了50万，创办腾讯没买房；1998年史玉柱向朋友借了50万搞脑白金没买房；1999年漂在广州的丁磊用50万创办163没买房；1999年陈天桥炒股赚了50万，创办盛大没买房；1999年马云团队18人凑了50万，注册阿里巴巴没买房。他们的成功不是由买房来决定的

为什么是50万？因为当时的《公司法》规定，要注册必须是50万。当年深圳的房价大概。马化腾的股份是47.5%，也就是23.8万元。98年深圳市平均房价在3000元左右，应该可以支付一个约80平米的房子。当年的马化腾做出来一个不错的选择。不买房，买梦想。

无独有偶，量子基金创始人之一、投资大鳄罗杰斯也是在量子基金成功运转第七年后才耗资10万美元买下了一栋百年老宅。

有人问音乐人高晓松，为什么结了婚还租房住，不买自己的房？高晓松回答：我不买房，全天下都是我的，想住哪儿就住哪儿，买了房就只剩一个角落是我的，我妹也没买房，但我俩都走遍了全世界。

与他们持类似观点的还有国内房产业大佬王石。2008年初，国内楼市初现调整之时，王石抛出了惊人之语：“对于那些事业没有最后定型，还有抱负、有理想的年轻人来说，40岁之前租房为好。”

在我看来，以今天的房价，排除那些富二代不说，普通人买房卖梦想只有两种情况，一种是双方父母出钱资助，这种人基本上前途和发展被父母控股。经济不独立就一定意味着梦想不独立，——你住着别人的房子，还有什么好说的？第二种人是牺牲了太多的发展机会，典当梦想来成就一套房子。

第5节：巴菲特的房子(4)

美国人平均31岁才第一次购房，德国人42岁，比利时37岁，香港人是32岁，欧洲拥有独立住房的人口占50%，剩下都是租房。我们凭什么要一毕业就结婚？一结婚就买房？而且还要为之卖出我们的发展与梦想？

我曾经分别在03年的深圳，06年底的北京看上过两套房子。第一次我无力支付，不愿意让父母给我出钱。06年那次，因为有了一点积蓄，我大概能付起40万的首付。那天看完房子，那种拥有一个自己的房子的想法让我兴奋，开车回家的路上，我特别激动地给我的朋友挨个打电话。直到有一个朋友对我说："古典，你准备好安定了吗？如果你买了房子，这一辈子基本上就定下来了。你的房子会驱使你找人，结婚，生子……因为那就是在房子里面该干的事情。当然，那其实很好。"

我放下电话，那种兴奋感慢慢褪去，车子也开到临近家。我内心做了一个决定，我不要过有房人的"安定"生活，我的生命不仅仅至此。（友情提示：开车打电话是坏习惯不要学！交警叔叔请自动跳过这一段！）

这些年来，每次开车经过那个楼盘，我都深深的感谢我当天的决定。因为如果我每个月有着6000多块钱的月供，我绝对不敢开始思考如何离开新东方这个对我待遇优厚的地方，创办新精英NEDP，这样我将错过我这一辈子最想要过的生活，最希望一起共事的一群人和一个最大的梦想。所有这一切，都是一个房子所无法比拟的。

回头看这群过早的购房者：他们花掉了自己未来10年转换工作方向与创业的机会，花掉了年薪高3倍的机会，他们到底买回来什么？

他们购买的，其实是自己内心深处的“安全感”。他们不相信自己的能力，于是觉得有一套房子，会让自己内心安全一点。毕竟，在这个大城市，有一个栖身之地，会让人觉得心里踏实。他们购买的，其实是一种莫名其妙的心智障碍，一种对自己能力的深深不自信。

但是安全感真的可以来自于一套房子吗？这是我们本章要拆掉的思维之墙。在这个房价、股票日益动荡的社会，在这个跌跌碰碰从国有体制加速进入信息时代的社会，我们的安全感真的可以安全的来自一件物品吗？即使说房子真的可以换回来安全感，那么出卖梦想来换，真的值么？

为了消费安全感，我们付出了这么大代价，典当自己的梦想，典当自己最快发展的时光。

我们真的应该好好的看看，这堵墙背后是什么。

职业安全感奴隶

我是一个小城市的老师，我的周围，人们都是有个工资不高但是稳定的工作，结婚，生孩子，然后守着微薄的工资到退休，我的路子不应该是这样的，我害怕我会和他们一样。我想过去城市里面工作，但是我又害怕在城里面找不到好工作。我曾经想过通过考研来摆脱我现在的状况，但是如果复习一年又考不上怎么办？我还想过，实在不行，我谈一段恋爱结婚算了，但是我又害怕他成为我未来发展的阻碍，我该怎么办？

第6节：巴菲特的房子(5)

该怎么办?

你一定也有过这种感觉，自己陷入那种那种好像什么都有一点可能，但是又什么都做不到的恐惧。自己突然很弱小很弱小，禁不起任何的失败的。世界很大，我却没有力量去任何地方；那是一种好像被什么东西囚禁住的感觉。这个时候你多希望有一个权威的声音说，去吧！你一定可以成！但是没有任何人会这样说。

职业规划师们也不会，他们会知道，这不是一个职业规划的问题，而是一个心理问题——即使他们找到最优化的道路，这个人也会继续和自己玩YES,BUT的游戏："是的，但是……"这种人被自己的安全感囚禁住，关在看不见的牢笼中间，我把这些人称为yesbuter,大部分的yesbuter都是安全感奴隶。

安全感是一个力量强大的主子，他用一个看不见的牢房来囚禁他的奴隶们，这个房间用恐惧做墙，用恶毒的信念做水泥。看看上面那个小城市的女孩子：她即害怕枯燥，也害怕找不到工作，还害怕考不上研又害怕爱情。仅仅是四个恐惧，她就把自己隔绝在有意义的生活、考研、工作和爱情之外，被安全感囚禁的人就这样被隐性的墙隔绝于世界，那里也去不了。

你再问问她，就能得到她恐惧背后的恐惧信念：

为什么不努力一下考研呢？你知道这是最好的方式了！

是的，但是我不擅长学习。

为什么不尝试找一个能与你一起奋斗的另一半呢?

是的，但是我听说男人都不喜欢妻子太好强。

为什么不尝试出去找找工作呢？

是的，但是我听说外面工作很不好找。

为什么不就这样呆下去呢，这样平平淡淡不也是很好吗？

是的，但是我害怕与他们一样……

这又是一个被自己的安全感囚禁的人。我们都是被几个信念，囚禁一生。

爱奴：你一个人也能好好过下去

一个男生问我：古典老师，我的女朋友说如果我要和她分手，她就要自杀！我该怎么办？

我说祝贺你，赶快分手吧。第一，你的女朋友不会自杀的，一般这种比较闹腾的自杀的人都是胆小鬼。真正要自杀的人都是憋着好几天不见了然后突然一跃而起的。

第二，这种那自己生命来威胁你的人，内心缺乏安全感。你以后别说指望她，连不被拖累都难。

有没有想过，为什么那么多的女性没有安全感？你打开猫扑和天涯，到处都是受害者的故事。

在“百度”里面搜寻“安全感”，获得如下词条；为什么我觉得男人没有安全感？为什么我的女朋友说我没有安全感？如何让别人觉得自己有安全感？没有安全感的22个表现”……安全感成为选择对象的最重要因素。

第7节：巴菲特的房子(6)

每一个人都期望自己获得安全感，这是基本需要。但是每一个人对安全感的想法都不一样。而我们的社会中，女孩子总会收到这样的信念：“我没有一个人活得很好的能力！”或者是隐晦一点的“干的好不如嫁的好！”，或者包装得再唯美一些，干的最好的是张爱玲：

也许每一个男子全都有过这样的两个女人，至少两个。娶了红玫瑰，久而久之，红的变了墙上的一抹蚊子血，白的还是"床前明月光"；娶了白玫瑰，白的便是衣服上沾的一粒饭黏子，红的却是心口上一颗朱砂痣。

如果你今年芳龄25以上，还没有靠谱的男朋友，你试着打个电话回家给任何一个超过40岁的长辈，我敢打赌十句话里面，有超过4句的主题是：找个男人！

总之，这个社会，不管是爸爸妈妈三姑二婶还有同学闺密，都在齐声对你说：“你没有能力一个人活得很好！没有男人你活不下去！”

尝试想想看，如果一个女孩子被设置了“我没有能力一个人活得很好，没有男人我就活不下去！”的想法，她心里会启动怎样的模式？

她会开始寻找有安全感的男人，或者……没有安全感也不要紧，至少他的钱或者职位让我有安全感，实在没有也不要紧，只要他父母的钱或者权也不错。“幸运”的女子也许会找到一个这样的男人，然后全力依靠，越来越学会掌控，而越来越少独立生存的能力。终于有一天，她成为一个必须依赖别人才生存的人。这个时候她会怎么办呢？

她内心安全感主子会说：快，快！死死抓住这个人，否则你就完了！！！

“美丽”的爱情故事

大学时，为了留住他在身边，她献出了她的第一次。

毕业了，为了留住这个爱的人，她与他结婚了。

几年后，为了让这个人回心转意，她为他生了一个孩子。

再过了几年，当婚姻和孩子还是留不住这个人，她自杀了。

多么凄美的爱情故事，多么无情的男子，多么痴情的女子。

……

等一等

她真的爱这个人吗?

亲爱的，那不是爱，那是恐惧。

爱有两种，一种是死死抓住，你紧张他也紧张。

一种是轻松托住。你舒服他也舒服

没有人能够完全控制对方，所以当你把你的快乐生活和安全感绑定在“男人”上面的时候，也就为你日后的疯狂埋下了基础。快乐生活的安全感是你不能够失去的，于是男人也是你不能够失去的。但是她内心知道，男女朋友不能够约束对方，于是安全感主子会说：“结个婚吧？”。当结完婚，她的安全感主子会说：“结婚还不是可以离？生个孩子吧！”当她生完孩子，她的安全感主人还会说：“生个孩子不一定听你的话，所以一定要掌控他！（她）”。于是你开始告诉你的孩子你的主子告诉你的一切，让这个模式继续在孩子的中间传递下去。

第8节：巴菲特的房子(7)

我能听到她的安全感主人的狞笑，因为他的奴隶成功的为他从小养育了一个小奴隶。以前的黑奴生孩子，孩子也是奴隶，还是属于主人的。你的安全感主人也是这样。

就是这样的模式，让你成为安全感的奴隶。让你陷入害怕失去而又全力掌控的无穷焦虑。《不要和陌生人说话》中间丈夫的变态掌控，全都来自内心安全感主人的耳语。“你掌控不了他，你没有资格。”终于有一天那个原本深爱你的人也会不堪重负，尝试从你的掌控中间松一口气。

这个时候，你的安全感主人会让你绝地反击：“他果然不可靠！我不能没有你！我一个人活不下去！”于是你的疯狂的行动就开始了。

“我不能没有你！”我们在很多疯狂的关于爱情的血案、情仇、报复和自残背后都能听到这样一句话。他们每一个人都坚信自己虽然手段恶劣，但是出发点高尚，因为——为了爱情。

事实上，亲爱的，那不是爱情，而是恐惧。

这个世界没有谁都能活得下去。而你不知道什么时候，陷入了这种深深的恐惧。你坚信自己需要被别人认同；你坚信离开了另外一个人，你无法生活。所以如果那个人不在，你都无法活下去。这其实是一种恐惧。

在《南方人物周刊》（10年03期）的报导中，讲述了这样一个爱奴越狱的故事；

李欣频，台湾文案圈最知名的创意者之一，这个被誉为“文案天后”的优雅又从容的女孩子。她一手塑造出来的“诚品书店”品牌已成为

是台湾的文化地标。“一家民营书店能开到吸引游客、增加外汇收入、刺激经济、提升当地形象的地步，放眼全球，除了台湾的‘诚品’，恐怕找不出第二家。”

她21岁步入广告圈，28岁出了她的第一本书，然后再接下来的7年中，她写了26本书。但正是这7年时间，却是她幸福感不多的时候，因为“害怕一个人呆着，没有安全感。”“我是一个非常、非常依赖别人的人，就是因为太依赖别人，导致人际关系出了很多问题。”李欣频回忆说，因为情绪的不畅，导致健康也出现问题，一年要跑三十几次医院。她开始怀疑自己为什么活在这个世界上。她去寻求心理医生的帮助，“他们只会给我开药。”

李欣频放下一切，去了印度。在那里，她遇到了自己的男朋友，更遇到了自己，她把这种方法称为“与自己独处的能力”。她说“人在最痛苦的时候，在你身边的只有你自己。”

……

李欣频现在的男友在台湾。拥有了独处的能力后，哪怕分居两地，她也可以享受到爱着的幸福，她现在的方式不是索取，而是给予。

“很多人想通过婚姻找到一种安全感，可现在你会看到很多离婚的例子，都是因为想要找到安全感，而无法得到安全感。安全感绝对不是来自婚姻，如果你是抱着想要安全感而进入婚姻的话，这个婚姻80%会出现问题。因为对方不是一个港口，他不是一个固定的东西，而是一个活着的人，他还会去接触不同的人，他还会在兴趣上改变。所以，你想要在婚姻上得到的东西，你一定要有能力自己给自己，如果不能，这样的婚姻基本上都是失败的。”

第9节：巴菲特的房子(8)

爱从爱自己开始，你可以爱爸爸爱妈妈，爱他和她，爱小猫爱小狗，但是这一切都从爱自己开始。因为所有的爱都是从你身上表达出来的。

这些打着爱的旗号的伤人者，自残者，伟大牺牲者，你没有发现，那其实不是爱，而是恐惧。安全感狞笑着奴隶你，然后用你去毁掉你身边的人，毁掉你的生活，然后在人群中寻找下一个受害者。

不要问为什么他没有安全感？那是因为你自己没有安全感！

只要你内心坚定，只要你先相信：这个世界没有谁都能够活下去，而且活得很好。获得那种与自己独处的能力。

关于“爱”的三个误会

爱是我们最常听到的话，却也是被误解最深的一个字，我们常常对爱有所误解：

第一，把依赖当成爱。

有一个朋友因为公事需要经常出差，每次在外面总是接到女朋友的电话：“你现在好不好啊？有没有想我啊？”如果朋友回答说好得很，挺开心。他的女友就很伤心：“你都不想我……你一个人都这么开心!”他非常困惑——难道必须说：“我现在糟透了！？”

我们很多时候把依赖当成了爱，觉得爱就是两个人甜甜蜜蜜，谁也缺不了谁。当自己看到别人没有自己也活得很好的时候，内心就会莫名其妙地生气，觉得对方不爱自己了。这种人往往也很难自己一个

人很好地独处——因为他/她其实不是爱，而是依赖对方。真正的爱，是给对方自由，也给自己自由。像诗人非马的诗歌：

打开笼门，

让鸟儿飞走

把自由还给

鸟笼

你是不是那个费劲巴拉的鸟笼呢？

第二，把爱自己当成了爱别人。

有没有过这样的情况？你发一条短信给你的女朋友，说“小红，我好爱你！”但是发过去一点消息都没有，于是你开始着急，等待。一分钟看三次手机……

你是在表达你的爱吗？如果是，为什么你这么焦虑呢？还是其实你是在等待她回短信说“小明，我也很爱你！”？这就是把爱自己当成了爱别人的人。

你有没有对别人说过：“我对你这么好，你却都不听我的话？”

你的父母有没有对你说过：“我这样为了你，你却让我这么伤心。”这些话听上去是爱的表达，其实是一种要求与责备。翻译过来就是：“我对你这么好，所以你必须听我的话！”“我这样为了你，你不能让我伤心。”怎么样，是不是打着爱的旗号索取的人？

第三，把喜欢与爱搞混。

你的孩子得了一百分，你很高兴，对他说：“你得了一百分，妈妈好爱你啊！”但是当他只有60分的时候，你又会说什么呢？你会不会生气的说“怎么这么低？妈妈不喜欢你了！”

第10节：巴菲特的房子(9)

你的孩子很快就会学会：妈妈不是爱我，而是爱我的分数。他也会把“喜欢”和“爱”混为一谈。

其实喜欢是指向行为的，而爱则是指向一个人的本身。不是所有行为都值得喜欢，但是这个世界，却是所有人都可爱。

所以你可以不喜欢你朋友抽烟，不喜欢他的一些想法。但是要记得，你可以讨厌一些行为。同时你可以爱着这个人。

我们天天在说：爱。但是对于爱，我们真的知之甚少。那么每天你觉得自己在“爱”的那些时候，有多少是真的爱？

为什么美女大多不认路

有没有观察到一个好玩的现象？

在我们身边的美女，大多数都不太认路。不过，这些美女一般也不需要认路，因为她们一般有其他人接送，很少自己开车。即使要开车，她们往往会有一个GPS，但一旦这个GPS没有电或者找不到信号，她们就彻底不崩溃了！

难道说美貌与方向感成反比？显然不是。

小M，著名房地产公司销售经理，1.72的身高，漂亮典雅，每个月的销售额都是楼盘第一，典型的金领丽人，她有自己的车，但每一次朋友聚会都要迟到。一般是在大家坐下来大概十分钟，就会接到她的电话“唉啊我现在应该就在附近了，你们等我啊。”然后大家放下电话就会说：别等啦，我们吃饭！果然，半小时以后会接到她的第二轮

电话“你们在哪里啊？天啊！GPS不对！我都快疯了！”。大家于是很淡定的说，姑娘你别动了，我们打包去接你吧！

你以为小M不认路？你应该看看工作时候的她，不管在楼房的什么地方，她都能告诉你，这里是东那边是南。而一个新的楼盘，只要走一遍，她就能全部记得。

为什么小M的方向感会时好时坏？

因为在小M买车的第一天，就有无数人告诉她：“女人是完全不认路的哦！”小M说那怎么办啊，卖车的说你还是买一个GPS吧。小M从此在车上安装了一个GPS，在两个人的时候，有男朋友做人肉GPS，自己一个人的时候，就完全依靠GPS啦。小M的车上方向感从此完全消失。看看下面这个循环。

前面提到过，能力=天赋X时间。小M完全没有自己认路的时间，所以她的能力也近乎等于0。但是在楼盘里面，小M完全是另外一个状态。

你看到了么？“女人不认路”这个信念彻底毁掉了小M在开车认路方面的能力，让她在这个方面极度不自信，恐惧感也从此而生。

你的潜能好像你的咨询顾问，如果一开始你信任他，他就会越来越努力，为你做越来越多的事情。但是如果你一开始就不信任他，而去依赖其他的东西，他就会慢慢的远离你，在你需要用的时候，他也不会再来。慢慢的，信任自己潜力的人建立起来了自信与安全感。而不信任自己潜力的人会进入越来越丧失安全感的模式。换而言之，你永远丧失了这个方面的自信，你变成了安全感的奴隶。

第11节：巴菲特的房子(10)

如果只是丧失开车不认路的自信，其实对我们的生命妨碍不大。但是如果在生命的其他方面，我们也一点点丧失自信，我们的生命就会慢慢的关上所有的门。

有一个西门子的工程师Paul，他最近被提升为部门经理，负责三个项目。他却觉得自己没有领导力，总是无法对TM（TeamManager）讲清楚他的要求。寻求关于领导力的提升。他来到新精英，寻求领导力的提升。Paul的能力很强，资历也够，本身形象也很好，本来应该是一个很好的领导人才。我在课堂中间观察他，在小组讨论的时候，Paul滔滔不绝，神采飞扬。但是一旦要代表小组出来讲话，他好像变了一个人！他开始磕磕巴巴，而且有很多不自信的自我否定的语言，“我讲的不好，就是随便讲的”，“我认为我们应该这样，当然，这只是我的想法”“我非常确定这个，当然，也许你们有更加好的主意。”Paul一方面在强烈的表达愿望，一方面又不断的自我否定，这让下面的人无所适从。为什么Paul会这样？

在接下来的循环式沟通里面，有一个话题“在你很小的时候，大家是如何评价你的？这对你今天有什么影响？”Paul突然在那个话题里面恍然大悟，他想起来自己在很小的时候学习到的东西！等不及分享环节，他就举手说，“我知道为什么我这个样子了！我从小学习一直比我哥哥好，家里人很多时候都听我而不是哥哥的。但是哥哥比我大，每次我讲出意见以后，我总是要私下被揍一顿。所以我只好先告诉他，然后哄他这是他的主意。我就会说“我认为我应该这样，当然这只是我的想法”。这就是我现在的原因！我从小就被教训：直接自己的意见，是要挨揍的！

找到了这个故事，Paul关于领导力的自信开始回来了！他说，原来我天生就是个领导者！

“女人不认路的！”，这关上我们自己认路的门，所以我们依赖GPS。

“一个女人活不下去！”，这关上我们独立生活的门，所以有的女人天天想着嫁个好男人。

“世界是不安全的！”，这关上我们开拓奋斗的门，所以我们总希望存上更多的钱，只为了买一个买不起的房子。

“你没有价值！”，这关上我们自信的门，所以我们需要通过名牌衣服与吓人的头衔包装自己。

如果我们对自己没有内在安全感，但是内心又迫切需要，我们只好慢慢的把他们转向外界，寻求外部的寄托。这让我们的自信完全摧毁，恐惧开始滋生：因为我们内心的潜意识深深知道：外物是无法完全掌控的，而我们又无比依赖这些东西。

这种想法让我们活在两重的煎熬当中：不相信自己，又随时害怕失去。我们终将被奴役，成为安全感的奴隶。

第12节：巴菲特的房子(11)

我们可以在生活中间经常看到这些人，他们有职业安全感奴隶，房奴和爱奴。

提高安全感与自信的方法

1.小范围的冒一冒险!

特蕾莎修女说：上帝不是要你成功，他只是要你尝试。

在安全的环境，小范围的冒一冒险吧！这是一个对你那些思维之墙很好的试探，看看他们是不是只是看上去坚固，其实虚弱?

比如说在一个不着急的时候，尝试关上GPS走一段路；

试试看只用你们家房子的一平方米的钱，给自己安排一段旅游。

试试看在一两个你永远不再去也不可惜的小群体里面做做自己一直不好意思做的事。

试试看给那些可去可不去的职位打电话，试着推销一下自己。

试试看拿出来一件不准备要的衣服，按照你的心意剪成自己喜欢的样子。

总之，在安全的地方，让自己冒一个小险吧!

2.远离那些太容易获得的安全感

我听养鸟的行家说，如果抓回来的小鸟野性太足，千万不要一下子关起来。你需要关在一个软的网里面，让小鸟无法休息，也无从撞死。力竭掉在网底的时候，，慢慢的给他一些食物，如果还是不从，

就放弃驯养。但是大多数一些鸟儿会被食物吸引。慢慢的开始进食。等到一个多月后，这种小鸟即使飞了出去，也会飞回来，否则就会死在某个地方，因为他们已经被植入一个信念：我是无法依靠自己生存下去。

人是不是也是一样？

我以前在北京租住一个三房两厅，住惯了宿舍，我喜欢热闹。所以除了我和同房宝华以外，另一个书房常年空着，有朋友来就住着——因为是兄弟，也不需要付钱，吃饭一起吃就好了。上网可以全天上，满屋子的书可以看，几乎是零成本的在北京呆着。自从到了北京，这个房间陆陆续续的搬进来过6个人。

前个月我们搬家，大家在一起一聊才发现，这6个人在这间房子期间都没有太好的发展，他们中间的4个人找不到合适的工作，还有一个人黯然回国。宝华开玩笑说，这个房子前宽后窄，风水不好。我品出来这里面的道理：这些人不是没有条件，而是太安全了。这在这里吃住不愁，精神充实，心情愉快——如果安全感可以轻易这样获得，那为什么他们还要自己努力去争取呢，即使再争取，也没有现在这样舒服！

所以说，在北京，如果你想搞废一个人，那就提供一个没有经济压力，随时可以上网看书吃饭的房子吧。

孟子说：生于忧患，死于安乐。如果要害一个人，让一个人恐惧、没有自信。就给他提供一个无需努力就可以获得的安全感，这实在是太有效了。据我所知，很多父母亲就是这么干的，相当有效。

第13节：巴菲特的房子(12)

远离那些让你容易获得安全感的事情!包括一对过于关心你的父母，一张可以任意刷的卡和一个不会犯错的任务和一个养老般的工作。那会驯化你为安全感奴隶!

3.珍爱生命，远离恐惧

少看一些凄惨的电影、恶俗的电视剧和惨淡的杂志吧。也少和那些没有安全感的人呆在一起。他们就好像垃圾车，里面满怀恐惧的信念。

接近那些简单快乐的人，看看那些干净明亮的电影和书籍，做一些无缘无故的快乐事情。

站在阳光里，你会慢慢晒走黑暗。

4.做一个恐惧保险箱。

恐惧其实不是坏事情，我们从我们的老祖先的潜意识那里获得这些记忆。我们的老祖先生活在一个危机四伏的世界，(其实不仅仅是老祖先，我们父母辈们也好不到哪里去)他们需要这些危机意识来保护自己：在远古，一个对冬天有担忧的山顶洞父亲会收集更多的过冬食物，一个对经济有担忧的母亲会积蓄更多的钱。恐惧是必须的，有益的，除非当他阻碍我们更多可能性的时候。

所以我们天性对恐惧的事情念念不忘，以至于让他奴隶。下面的方法可以很好的控制这种本能。给自己一个恐惧保险箱。

我在512的四川灾区认识了学习专家宋少卫，我们共同面对东汽中学高三的孩子，他们的书还埋在废墟里，他们的朋友和家人还在一天

天的传来死讯，他们还要面对一个月后的高考，而这个成绩会决定他们十多年的苦读，成为决定他们命运的方式！总之，这群孩子充满了恐惧，“如果再来地震会怎么样？”“如果高考不好会怎么办？”“如果医院里的同学去世会怎么办？”“如果家里的房子没有了该怎么办？”少卫用到一个有效的工具帮助他们，叫做恐惧保险柜，你也可以试试看这个游戏。

1）把你最恐惧事情仔细些在一张纸上，至少要写10条，而且尽可能的详细，要到挖空心思也想不出来再多为止！

2）找一个信任的人，或者一个很安全的地方，做你的恐惧保险箱。把这张纸叠好放到这个地方，确保没有其他人知道。

3）告诉自己，我担心的事情有可能发生，但是我要去做我自己的事情，所以我要先我的恐惧安全地存在这里！带我做完以后，我会回来取走我的恐惧。

4）这个时候你会觉得心里舒服很多，然后大胆的去做吧！

5）回到你的保险箱，看看有多少的担心发生了，有多少没有？

我会在和重要人物谈话之前做这个游戏，这让我释然很多。因为我自己曾担心的那些东西，几乎从来没有发生过。

5.给自己做一个成功日志

最好玩的理财书《小狗钱钱》里面有一个这样的故事：故事主人公需要做一个演讲，却觉得自己没有能力，小狗钱钱说，还记得你的成功日志本么？

第14节：巴菲特的房子(13)

小主人公翻开日志本，发现自己原来有那么多成功的经历，做过那么多伟大的事情……我是一个勇敢有自信的人！

……

小主人公成功的在大家面前开始了演讲。

这就是成功日志的威力。这个日志可以是一本书，可以是一些短信，也可以是一个邮箱。总之，找到一个让你自己觉得自己实在是太牛了的地方！

打工皇帝唐骏也有一个成功日志本：他在《我的成功可以复制》中，曾经谈到让自己保持状态的秘密，每当自己情绪低落，他都会回翻自己的一个邮件箱，里面存着他的同事、客户、家人、朋友所有的让他振奋的信，每当看完这些信，他的信心就会重新坚定起来。这其实就是他的成功日志。

还记得启动安全感模式的核心是什么吗？就是你的自信。

成功日志就是一个启动自信心的方式——每天记得告诉自己，我曾经有多好！

《小狗钱钱》里关于成功日记的记录；

1，你拿一个空本子或者日记本，给它取名叫“成功日记”，然后你把所有做成功的事情记录进去。你最好每天都做这件事，每天至少写五条你个人的成果。任何小事都可以。开始的时候也许你觉得不太容易。可以你会问自己，这件或那件事是否真的可以算作是“成果”。在这种情况下，你永远应该做出肯定的回答，过于自信比不够自信要好得多。

2，假如我对自己的能力多一份自信的话，事情就会简单得多。我差一点又掉入昨天的陷阱中了，于是我决定马上写自己的成功日记。

3，你的成功日记呢？你昨天在里面写什么了？许多没有钱人爱犯的错误。他们总是有那么多着急的事情要做，以至于没有时间来关注重要的事情。

4，困难总是不间断的出现。尽管如此，你要每天不间断的去做对你未来意义重大的事情。你为此花费的时间不超过10分钟，但就是这10分钟会让一切变得不同。大多数人总是在现有的水平上停滞不前，就是因为他们没有拿出这10分钟。他们总是期待情况能向有利自己的方向转化，但是他们忽略了一点，那就是，他们必须首先改变自己。

这10分钟就是你用来改变自己的最好方式。你最好现在大声对天发誓，从现在开始，不间断的记录你的成功日记，并且不间断的设想你的未来。而且无论在任何情况下，都坚持每天这么做。

5，成功日记让我学到了很多东西，我不仅仅写我取得的成绩了，还有取得成绩的原意写下来，比如我发现自己很勇敢，就算当时害怕也无妨。勇敢的人也会害怕，一个人虽然害怕但仍用于前进，这才叫勇敢。

6.面对恐惧，触底反弹

第15节：巴菲特的房子(14)

当故事一旦被讲出，过去的事情就会被烫平在生命的衣服之上，不会像空中的幽灵一样袭击着你。

在一次职业规划的工作坊上，来自台湾的黄素菲老师说。

这是消除恐惧的最后一招，也是最有效的一招，就是找到你自己的恐惧底线，然后去面对他。

按照《面对恐惧，从容面对》（FeeltheFearAndDoItAnyway）的说法，恐惧有三个层次；

第一个层次是恐惧事情本身。

第二个恐惧是害怕失去背后的价值

真正的恐惧是，你觉得自己没有能力去应对这个失去。

比如说很多人害怕公众演讲，这是第一个层次。第二个层次你发现，自己真正害怕的不是公众演讲，而是怕讲砸；但是在最深的低处，他真正恐惧的不是讲砸，而是自己没有能力自己讲砸的状况。那才是你内心深处的不自信与恐惧。

一个新东方老师来到北京，竞聘新东方集团培训师，此人在自己分校是首席加主讲，在当地是讲得天花乱坠万人爱戴。但是一想到明天要面对培训师（新东方更老的一群老东西们），他就心里发虚，觉得自己怎么讲都不行。他大半夜敲门过来找我，说古典你搞心理的，有没有什么好的方法?

根据恐惧层次分析：

恐惧的第一层次：这个人害怕公众讲课。

恐惧的第二层次：这个人不是害怕公众讲课，而是害怕不被评委认同，

恐惧的最深层次：他也不是害怕不被评委认同，而是害怕自己无力面对不被认同的情况……他不敢想在学校里面打分最高的自己会被点评说：你其实很一般。

我带他一起试探一下恐惧的底线，“如果你真的明天被骂的一脸屎，你会怎么办？”

他想了想说：“其实没有什么，他们的点评也不一定是对的啊，也这其实是我的一个学习机会啊。”

我说“你别这么理智，这不是你的风格。你内心的那句话是什么呢？”

他想了想说，“我他妈的其实想说，fuckyou!Thatisme,Anyway!我就这个水平，还就是本地第一名，你们爱听不听！”

“很好”我说，“你现在就出门，大喊三声Fuckyou，Thatisme,Anyway!明天上台前，再大喊这么三次，你就不害怕了。”

第二天的竞聘结果你能想到，教室里的培训师评委们被他教室外的fuckyou吓到，也被他的精彩讲课震撼了。

从此以后，每当新东方有老师不敢上台，我都陪他在教室门口大喊：fuckyou,That’sme,anyway！非常有效。

恐惧就是这样一个懦夫，当你触及他的底线，接受事情最坏的结果，然后开始准备和他大干一场的时候，他早就不知道躲到哪里去

了。

第16节：巴菲特的房子(15)

2008年5月，我在汶川当志愿者，遇到这样的一个女同学。她的教室从六楼塌到一楼，她从教室的废墟里面钻出来，扒开碎砖石出来了。在从废墟往下跳的时候，她知道下面还压着很多她的同学。

转移到德阳的时候，她总是被一个梦境所困扰：她的同学从土里伸出手来，抓住她的腿——你为什么不救我！？为什么踏着我的尸体离开？她不敢睡觉，不敢穿短裤，甚至不敢去有土壤的地方。她有一个巨大的恐惧需要战胜。

有天晚上，我牵着她的手到操场上，然后问她：如果有鬼伸手出来抓你，你会怎么办？

她说："我会吓得瘫在地上，动也不敢动。"

我说如果是有鬼抓住我呢？

她想了一想，说，"我可能会拉你。"

我说："你试试看？"于是她开始拉我，但是我扛着没有被拉动。

"如果拉不动呢？"我说。

她想了想说："我会去踢他们的手，不要去抓我的古典哥哥。"

我说："你试试看。"，她真的一脚踢来，踢在我的脚踝上。

痛得很，但是抬头看到她眼里面坚定，我知道她的问题解决了。

当这个孩子开始敢去面对被鬼抓到，而且踢"那只手"的时候，她的恐惧烟消云散。

恐惧是个虚张声势的懦夫，你懂得应对了么？

当你找到内心最深的恐惧，把脸转向他，准备作战，恐惧开始烟消云散。

必问自己的两个触底反弹问题！

今天如果你稍加留意，就会在很多的电脑上面发现intelinside这个标志，今天，有一颗intel的CPU已经成为一种荣耀。商家知道，把这个标签贴在电脑上，就能够增加电脑的价值，用户知道，这个标志意味着稳定和高速的运算。因为大家都知道，intel生产全世界最好的CPU。

谁又能想到，英特尔公司曾经是世界上最大的存储器制造商呢？从1968年起，它的主要业务和利润都来自于存储器。1980年，日本公司的存储器异军突起，以难以置信的低价，席卷世界市场，把美国公司逼到绝境。1985年，在连续六个季度的收入下降后，英特尔公司总裁格鲁夫意气消沉地与董事长摩尔痛苦的讨论这个问题——如果再没有好办法，格鲁夫要下台，而英特尔也会从此一蹶不振了。

那一天，他们被对手逼到了战场的死角，这两个平时呼风唤雨的人，双双触碰到恐惧的底线。他们要开始触底反弹了。

格鲁夫突然问摩尔："摩尔，如果我们下了台，你认为新进来这个家伙会采取什么行动？"

摩尔犹豫了一下，说："他会完全放弃存储器的生意。"

格鲁夫目不转睛地盯着摩尔："既然这样，你我为什么不走出这扇门，然后自己动手？"

第17节：巴菲特的房子(16)

这个想法太惨痛了，对英特尔公司来说，放弃存储器等于放弃自己的身份，等于放弃自己近20年苦心经营多年的阵地，等于在对手面前不战自退。但是，既然坚持没有获胜的希望，为什么不放弃？摩尔很快与格鲁夫达成共识：放弃存储器市场，主攻芯片。他们力排众议，顶住层层压力，如壮士断臂一样重新开拓芯片市场。顺利穿越了这一鬼门关。这个转变被格鲁夫称为“战略转折点”。

第二年，格鲁夫因其深刻的洞察力和英明的决断力在当上了这家公司的CEO。1992年，英特尔成为世界上最大的半导体企业。到1995年，英特尔累计生产了1.6亿个芯片，一举占领了世界80％的PC市场，取得了绝对霸权。

你有没有被逼到命运的墙角？有没有试过触碰过想都不敢想的事情的底线？那一天瞬间你会怎么问自己？

请记得问自己格鲁夫的两个触底反弹问题：

如果我失败了，新来的家伙/新的情况下，我会怎么办？

既然这样，为什么我们不这样去做呢？

安全感不是拿回来，而是给回来的

有一个新精英的学员，她在她生命中间最漂亮的年华：她高挑漂亮，有一个如果她愿意可以一辈子不用工作的家境，偏偏她还有一个很让人羡慕的工作，半年努力下来，小有所成。这样的女孩子，应该是世界上最有安全感的人。

可惜她并不是。她最近总在谈恋爱，找了一个又是一个，每次都草草收场。问为什么？她说，我只是想找一个人陪。我觉得内心没有安全感。我希望找到一个给我安全感的人，他应该在物质和精神方面都能够无微不至的照顾我，给我很好的安全感。

怎么样可以获得内心的安全感？我给她讲了一个这样的故事：

故事的主人公叫做刘丽，今年29岁，是厦门一家洗脚城的洗脚妹。她高中学历，家境贫寒，来自安徽农村，有两个弟弟两个妹妹。刘丽每天工作12小时，收入2-3千元。她没有什么姿色，也没有什么积蓄，从事着一份越老越吃力的工作。总之，从理论上来说，她应该是那种，世界上最没有安全感的女人。

但是就是这个洗脚妹，7年来每个月除了自己几百块的生活费，其余的钱全部资助着100多名贫困中小学生。而这些钱足够在厦门买一套小户型的首付，让她安心心的过日子。为了赚钱，她会没日没夜的加班，但是每个月总有两天，她会请假乘坐公交车去看望受助学生，帮助他们解决各种生活困难。她还是一名公益爱心组织的发起人，她建了三个QQ群，和数百位志同道合的爱心人士一起助学。她13岁时因为家里贫困辍学打工，深知学习对命运的改变。现在，她也是一名学生，她报名了远程教育，攻读工商管理大专专业。在这个物欲横流，人人自危的今天，这是怎样的一种强大与坦荡，她的心里，需要多么强大的安全感！！

第18节：巴菲特的房子(17)

但洗脚妹刘丽，是如何开始这个旅程的？

刚刚开始做洗脚妹的时候，刘丽自己都不接受“我从小到大都是年级第一名，怎么出来工作就是去按别人的臭脚丫子。”第一月的工资是1800块钱，刘丽把1500元寄了给家里，希望父母亲可以宽慰一些。却遭到了父母亲的痛骂“村里面有人说你和别人睡觉赚钱，是不是真的？”刘丽不敢告诉他们真相，告诉他们也不会懂，刘丽只好骗他们说，“我在服装厂工作。”

洗脚城有好人有坏人，这个20岁的女孩子必须学会每天面对一些突发的恶意，应付着家人的猜测，每月给家人寄去大部分的钱，支持弟弟妹妹的读书。两年过去，她的家境慢慢变好，家里盖起了房子，弟弟妹妹也开始上学。但是就在那年春节回家时，刘丽的父母由于女儿的“不光彩”工作，竟然把她赶了出来。这让刘丽彻底崩溃了。“在外面受苦受累不管怎么样，我都可以接受。因为我还有一个家，我家里需要我。可是听到我爸妈这些话的时候，我真的我连死的心都有”。她不是委屈，而是绝望。刘丽想到了死，她准备好了刀，却一直没有划下去。

你有没有过这样的经历？你在外面的世界，打拼得背上伤痕累累，你磕磕碰碰回到你认为最安全的地方，却被最亲的人一刀刺中你心房正中，最痛最脆弱的地方？那一年春节的刘丽正经历这样的痛苦，她的委屈，她的无奈，她对辍学的痛心，一起涌上，要彻底把她毁灭，把她多年唯一的安全感毁灭！如果你是刘丽，你会怎么做？

不知道是怎样的一转念？刘丽在那一瞬间做了一个决定，她在接下来的7年会无数次的感谢这个决定，正是这个决定让她彻底成为生命的主人：“我还不能死，我弟弟妹妹还要读书。我要让村里面出两个大

学生。”刘丽放下刀，抬起头，开始走上了另外一条道路。从01年开始，她联系了家乡里面的的穷困的孩子，她开始收集衣服，攒钱，一开始是自己村里面的，后来慢慢到厦门附近的孩子，一直成为今天这个用自己的微薄之力，坚定地给予许多孩子改变命运机会的，有着一双关节变形、长满老茧的手的洗脚妹刘丽。

在《小崔说事》中，崔永元问她:“当你这的份爱意是怎么来的？”刘丽讲了这样一个故事。

“在我四年级的时候，我是年级第一名。我要上台去面对整个年级演讲，那是我一生最骄傲的时候。但是我很害怕，因为我没有鞋子穿。我穿了一只我姥姥的鞋子，穿了一只隔壁姥姥的鞋子，一只蓝色的，一只绿色的。但是我没有打赤脚上去。我很害怕别人看到我穿的那双不一样的鞋子。可是不管怎样，我还是穿上了鞋子，我站上去了。这样的恩情，我要延续下去。”

第19节：巴菲特的房子(18)

你可以在网站找到这个让人尊敬的女子，她素面朝天，她宁静幸福，她安全安详。她说：“我要赚很多很多的钱，让村里读不起书的孩子都能上学”。

“我们牵着手，走自己的路，让别人说去吧”

听完刘丽的故事，你会想到什么？你有没有注意到我们生命中间的安全感是如何获得？如何被摧毁，又是如何重新建立起来的？

你有没有注意到，安全感不是从别人身上要什么，而是内心深处，一种被需要的感觉？

你有没有注意到，安全感不是从别人身上拿到些什么，而是为这个世界给予些什么？

你有没有注意到，安全感是给出来的，而不是要回来的？

刘丽因为家庭需要她而觉得安全，又因为家庭排斥她而失去这份安全。在她准备死亡的那一瞬间，她幸运地找到了更大的给予的目标：我要通过自己的努力，让村里出两个大学生，把这份恩情延续下去。在这一瞬间，刘丽重新找到了内心的安全与平静。正是这样一种给予的力量，让这个普通女子拥有了那种看淡钱财的安全与从容。

那些关在自己的心房里，整天盘算别人的人；那些躲在自己小窝里，整天等待别人打救的人；那些躺在优厚的物质条件之上，惶恐的担心失去的人。那些内心没有安全感的人，你们能够做些什么？

如果你真的是一个没有安全感的人，你能为次做的最好的事情，就是在自己最恐惧的地方，无条件的去支持一个人，一些人，一群

人。支持别人是这个世界上最安全的事情，他永远不会失败。

也许正因为这样，美国心灵女王奥普拉在2008年斯坦福的毕业典礼上说：

如果你受了伤，你要帮助他人减轻伤痛。如果你感到痛苦，帮助他人减轻痛苦。如果你的生活一团糟，让自己去帮助其他处在困境中的人摆脱困境。

安全感是给出来的，不是拿回来的，请你一定记得。

第20节：第二种心智模式(1)

第二种心智模式：投入

没兴趣一族　与　感兴趣一族

你有没有发现，在职场和生活中。有这么一些人，我们把他们称为“没兴趣”一族。没兴趣一族好像从来就没有什么特别爱好，也没有什么特长。他们什么都一般般。工作上没兴趣一族也没有太多激情，工作了4、5年，做的事情和以前差不多，你问他为什么，他会告诉你：工作不就这样别，还能怎么样？

而另一些人，（我们姑且把他们叫做“感兴趣”一族）却好像对什么都很感兴趣，他们好像每天都刚刚出生一样，兴致勃勃，充满好奇；在生活里他们也是样样精通：摄影、写作、跳舞、音乐、运动……这些人是上天的宠儿，又好像刚从韩剧里面走出来的男女主角一样，优秀得让人绝望。我们常常听人对“感兴趣一族”说，“你太牛了！你怎么什么都会？”

上天为什么这么不公平，让一些人拥有用不完的精力和好奇心，什么都优秀。而我却对什么都不感兴趣，什么都做不好？也许下面这个故事会带你找到答案。。

周日的郊外旅游，你走到一个没有路牌三条岔路口，只有一条能够到达你想去的峡谷，另外两条则通往不知名的地方。现在是中午，时间还算充裕，你的食物和水也足够，你会怎么走？

小明和小强在不同的时间到达这个路口，他们都碰到这个问题。

小强选择的往前走试试看，他想即使走错路，也比呆着强啊，他快步向前走去。在一个小时以后，他不得不退回来，重新回到起点。

但是小强很开心，他兴致勃勃地告诉朋友们他在路上看到的美丽风景，也许下次他们可以往那边走。说完这一切，小强又开始尝试第二条路，他一路唱着歌，蹦蹦跳跳走去。

小明认为有2/3的机会走了也不会有收获的。如果没有确定的机会，还不如就在这里呆着吧，也许会有认路的人经过，告诉我确切的答案呢？小明这就这样等到时间很晚了，然后他觉得自己不能不走了，可是万一走了也是错路该怎么办？他慢慢吞吞的往前走，心里面一直想着迷路的种种状况……终于，在三小时后，他看到一条路的尽头被一条河流拦住。

“天，我早就应该想到的！没有搞清楚路就不要来！”小明很沮丧一屁股坐在河边，他连回去的勇气都没有了……

小强和小明在一个月后的一次聚会上面碰到，小强在给他们的朋友讲他的一段“最奇妙的旅行经历”，小明听出来，那就是他去过的那条何。“你瞎扯，那是一条错路，而且一点也不好玩，除了一条大河挡住路，什么也没有，没意思。”小明说。

“不会吧？”小强说“你没有看到河中间那些白鹭，那些莲花么？那是我犯过的最美丽的错误。”

小明耸耸肩：“你这么一说……好像有吧，不过我对这个没有什么兴趣。”

这个故事里面的人，哪一个像你?

我们身边有“没兴趣一族”小明，又有“感兴趣一族”小强。小明总是兴致勃勃的投入一个又一个冒险，他们经历丰富，收获很多，当然失败也更多。小强则总是对什么都提不起兴趣，只有到不得不行动的

时候，他们才被迫抱怨着进入，他们失败很少，也尝试得很少，因为他们觉得那个没有什么意思。

第21节：第二种心智模式(2)

有趣模式　与　无趣模式

“有趣”之人和”无趣”之人的区别，到底在哪里？

我们先看看什么是兴趣。

兴趣interesting，来源于拉丁文词根“inter在……之间”，后面加上了代表最高级的”est”和代表当下的”ing”。这仿佛在告诉我们，当你以最高级（est）的形式投入到当下(ing)的事情之中（inter）去。兴趣就是让你自己完全身在事物其中。当你真正完全投入到当下的事情中间去，不管这个事情多么简单卑微，你就能感受到无穷的乐趣。任何一个瑜伽教练都会告诉你，即使认真的投入你的呼吸——这个每天你做过无数次的事情——都能感受到无数的乐趣。

佛家的禅宗也有关于投入的故事：

有源律师：“和尚修道，还用功否？”

大珠慧海：“用功。”

有源律师：“如何用功？”

大珠慧海：“饥来吃饭困来眠。”

有源律师：“一切人总如同师用功否？”

大珠慧海：“不同。”

有源律师：“何故不同？”

慧大珠慧海：“他吃饭时不肯吃饭，百种需索，睡时不肯睡，千般计较，所以不同也。”

吃饭的时候吃饭，喝水的时候喝水，那就是修行。可惜大部分人不是这样，我们在吃饭的时候想着工作，在喝水的时候又想着吃饭，在工作的时候想着出错，你在恋爱的时候担心分手。你在拥抱的时候还在看表……

所以我们还是凡人一个。

在做职业规划课程这几年，我见过很多很多人，他们的问题是：“不知道自己有什么兴趣”又或者是“好像对什么都有兴趣”。但如果你问问他们，听说你那么喜欢市场，为什么不试试看呢？他们就会回答，“如果万一失败了该怎么办？”

你知道他们的问题在哪里了吧。这些人都是不敢投入的“无兴趣一族”，那就是，他们好像从来没有想过进入当下，他们从来没有感到过乐趣。他们总在思考“读这本书，有什么用处？”“万一做不好怎么办？”，这让他们无法从任何东西中间获得乐趣，自然也就无法对什么感兴趣。担忧之墙永远把你和乐趣隔离开来了。你就好像一个糟糕的读者，每看一页小说都要翻到最后去看看结局，那么你就完全失去了阅读的快乐。

所以当下的投入带来快乐。下面是一段我的经历：

在一次吃饭的时候，我从一个朋友那里学到了一个橡皮筋近景魔术。（就是刘谦春晚上表演那个）我觉得相当有趣，于是开始当场学习。在一开始的时候，我是最笨手笨脚的一个，不是穿帮就是把橡皮筋弹飞到隔壁人的碗里。大家一看我表演就说：“你表演的不是魔术，而是魔术揭秘吧。”还有人说“你以为你是刘谦啊！”

第22节：第二种心智模式(3)

但是我还是觉得有趣，在回家的路上，我一边开车，一边用手比划这个魔术，我在优酷网上面下载了所有的刘谦的视频，一帧一帧的开他如何换手指头，如何误导观众，如何做动作。一有上课的机会，我就主动给身边的人展示。当然，有的是魔术表演，有的还是魔术揭秘表演。一个星期以后，我成功的表演了这个魔术，即使面对当天和我一起学习魔术的人，大家明明知道我在换手，却就是看不出来了！

我有什么收获？我的收获是，我可以在课堂中间变魔术让大家开心，也可以用来在家里哄哄我老婆。更加重要的是，我开始多一种让自己快乐生活的方式，我觉得我在魔术方面也很有天赋呢！而且这让我自信心膨胀。

所以乐趣来源于全情投入，而不是投入后的结果，正是因为这样，乐趣可以是无条件的。

一个婴儿在玩的时候咯咯的笑，并不是因为这个游戏会让他获得什么。我们在演奏乐器的时候觉得开心，并不是因为我们就通过这个拿到钢琴十级。我们在听笑话的时候哈哈大笑，并不是因为我们要记录下来这个笑话来炫耀给别人；我们在看小说的时候觉得心向往之，并不是因为这本小说能让我减压。

因为快乐就是快乐，投入的快乐是无条件的。

现在我们对投入有了下面的理解；

1.尝试是有可能成功，有可能失败的。

2.成功的尝试能收获到成果。

3.不成功的尝试能收获到智慧。

4.不管成不成功，投入能带来快乐。

既然这样，你为什么停止你内心对后果的担忧，投入一些呢?

一个投入之人：

在我们的生命动力课程中，有一个学员分享了她在新东方的少儿师资班中间的经历。她认识到一个有趣之人。

在少儿师资班学英语的四个月间，给我印象最深的是Maggie。她和我们不一样，我们大多是刚毕业几年，想进学习完马上找份工作养活自己。Maggie据说老公是富商，现在孩子上学了在家无事，出来学习算给自己找点事做。从她的穿用可以看出家里条件非常好，我们把她划为另一类人，毕竟她不用拼命学习面对未来的就业压力。

我慢慢观察到，虽然没有就业的目标，Maggie从来不迟到旷课，笔记也是做的工整详细，甚至不上课的同学借她的笔记来抄。回到寝室女生的夜聊一定少不了美容，有个同学介绍了一种很变态的洗脸祛痘办法，大概说用多少盐水和清水的比例混合，脸颊，额头，鼻子各揉搓多少下，然后你的脸上就会光滑无比。我们所有人听完一笑而过，都说这太变态了。但我发现Maggie第二天比平时早起一会，洗脸洗了很久。一个星期后，Maggie兴奋的告诉我们，那个洗脸的办法真好用，她脸上的痘痘去下去了！我们都说什么洗脸我们都忘记了……哦，我突然意识到，每次上课老师传授的小技巧，Maggie总是特别当回事，她一直都是最忠诚的实践者。

第23节：第二种心智模式(4)

一个月后学校举行美文背诵大赛，大赛分为三轮。第一轮是任选一篇背诵，第二轮是从指定的10篇文章中抽签选出一篇背诵，第三轮从指定的20篇文章中抽签选出一篇背诵.我们班60人有中20人参加比赛，大部分人都没有参加，一是感觉这个对就业没有太大帮助，二是觉得自己英语一般，肯定会被PK下来。我们想：“既然拿不到奖就没有必要参加了吧。”除了成就最好的一个同学，没有人真正有兴趣。

让我们吃惊的是，Maggie也参加了。我们一致认为，她的英语水平是必死的状态。但是她准备的很认真，请外教帮纠正发音，每背下来一段就向大家展示，得到同学的鼓励后背的更带劲了。让我们更加吃惊的是，Maggie终于赢得了评委的认可，和另外两个班里英语最好的同学，3人一起进入的第二轮比赛。另外两个人，一个是在国外留学过讨厌死记硬背，没有再准备10篇指定的文章，而另一个人是以刻苦认真出名的，他不仅背下了10篇还要提前准备第三轮的20篇文章。Maggie和他们不一样，她还是以一半欣赏一半学习的心态，她说读的越多越觉得英语好美，背不下来没关系但是那种感觉让她觉得很美。到了比赛那天，Maggie只背下来4篇半的文章。但她还是很高兴的参加比赛。当她没有抽中自己准备的文章的时候，她问老师“老师，很抱歉我没有背过这篇，但是我特别喜欢另一篇文章，我可以背给你们听吗？”老师同意了，当她饱含感觉背到youthis....她陶醉的仿佛没有其他人存在，美极了。

而我就站在旁边，从头到尾一直看完这场比赛。我不禁问自己，如果我不是花时间去评价和围观，是不是我也能够做到？从此，我开始明白为什么有些人总是那么优秀。

有趣的心智模式与无趣的心智模式

“有趣”之人的心智模式是这样的。

难怪有些人会总是快乐和激情。全情投入。他们在成功的时候收获到成果，在失败的时候收获到智慧，而不管什么时候，他们都收获到过程中间的快乐！他们为什么不投入呢？他们有这样一个心智模式。

冒险？——投入！

投入是热爱生命的钥匙。什么是快乐？就是做事情既快，又乐！

我自己正在带领团队创业，同时也是职业规划师，我需要找到那些最好的人。所以我招聘的时候有一个原则：我会尝试挑战他们，如果工资很低，你会不会来做？

我宁愿选择那些能力不算最好，但是接受低薪做事情的人，而放弃那些能力最好，但是无法承受低薪的人。因为不看钱的工作的人，往往觉得只要是能从事这份工作，本身就是对他的最大报酬。事实上，当一个人为了工作本身而不是工作后的工资来做事情的时候，他往往能够把工作做到最好，也一定会收到最多的报酬。

第24节：第二种心智模式(5)

而“无趣”之人的模式是这样的

难怪那些吊儿郎当的人永远找不到真正的兴趣！因为害怕努力了也没有收获，他们根本就不投入！不投入和低投入的人没有乐趣，也很难得获得成果。心灵和外界都没有收获。他们不愿意面对这个事实，于是他们就对自己说：“我没有什么兴趣。”——这总比对自己说“我的能力很糟糕。”要好。

慢慢的这个模式会简化成为：

新事物？——　我不感兴趣！

当一个人对自己的生命开始用“不感兴趣”来搪塞，生命也开始对他不感兴趣了。

这就是有趣之人心灵和物质都收获多多。而无趣之人心灵和物质都贫乏的原因。

无趣之人，往往是　无胆之人

你为什么那么喜欢上网呢？

在这个鬼大学，除了上网还有什么可以做的？

听说你挺喜欢读书的，为什么不去读读书呢？

因为……因为图书馆太远了，不方便。

我听说网吧好像比图书馆远一点点哦。

哦，是……其实我也不是那么喜欢读书的。

那你还有什么兴趣呢?

我比较喜欢街舞。

原来是这样，我们听说学校的街舞队的培训不错的呢，很多外校学生都来这学，你为什么不去试试看?

街舞队我知道，不过每天晚上都练习太晚了，影响学习。

我听说你晚上经常上网到三点，好像比街舞晚一点吧。

……是的，其实我也不太喜欢街舞。

那你喜欢什么?

在这个鬼大学里面，除了上网，还有什么可以做的呢?

这是我与一个网瘾的大学生的对话。当一个人觉得面对新事物觉得无力投入，或者害怕投入了也做不好。他们就会表现出对新事物的漠不关心。

忙碌的丈夫对家务表现“不感兴趣”，往往是由于没有留出投入的时间，或者再怎么做也会被妻子数落;

你的母亲对如何用电脑“不感兴趣”，也许是因为他们觉得自己用不好电脑，或者你让他们觉得他们太笨了;

老人们对任何事情都“不感兴趣”，是因为他们觉得自己能力不足，或者怎么做都年轻人没有年轻人好;

孩子对学习“不感兴趣”，往往是由于自己觉得没有学好的能力，或者再怎么努力也达不到父母的要求;

毕业生对工作“不感兴趣”，其实是觉得自己没有能赚钱的本事，或者是害怕再怎么努力也达不到自己心里的满意的目标；

朋友说对爱情“不感兴趣”，其实是觉得自己不够好，或者害怕自己投入感情也会失败。

但是没有人愿意说我很害怕，所以他们骗自己说，我根本不感兴趣！

他们不是缺乏能力，也不缺乏机会，他们缺乏的只是投入，对不知道结果的事情的投入！

第25节：第二种心智模式(6)

无趣之人，往往不是无能之人，而是无胆之人。

所以每天问问自己，你到底是没有兴趣，还是不敢有兴趣？

生命就好像镜子一样，有趣之人对生活保持着极高的投入度，全力拥抱，生活也全力拥抱他。无趣之人用“没兴趣”把自己和生命隔绝，所以生命也躲开他。

所以有人说：Danceasifnobodywaswatching.Loveasifyou’veneverbeenhurtWorkasifyoudidn'tneedmoney.

像没有人看一样跳舞，像不需要钱一样工作，像没有受过伤那样爱，像就要死那样活着。

带着关爱而不是期待的投入生活，你会发现能力与乐趣接踵而来。

初恋都会衰退，兴趣会么？

有一次在大学讲座的时候，有学生站起来提问：

“如果连当初惊天动地的初恋都会随着时间慢慢消退，职业兴趣也会么？”

我说：“会的。”

长久来说，只有那些不能够被满足的兴趣，才是不会消退的兴趣。

心理学认为，快乐来源于“紧张感的释放”，一旦一个需求已经完全被满足，紧张感就会消失，快乐也就没有了，也就自然就没有了持续的兴趣。

张朝阳，搜狐的CEO，从当年的海归，99年搜狐融资，到后来的时尚媒体红人，到现在，他几乎用一种避世的方式来经营搜狐。这些年，他的兴趣有没有改变？2008年，《中国企业家》采访了他，我努力从他的访谈里面，试着找到他的兴趣变化。

1999年追求：金融安全感、公平

“1999年有个女记者写我的那篇文章写得非常好，但是题目不好。什么叫做“不知道为什么而奋斗”？我当时知道为什么而奋斗??我为了追求公平而奋斗。

我那时候还是海归派，刚回来不久，后脚还在美国，特别受西方文化的影响。当时我已经出了很大的名气。但是，利还没有获得，金融不安全感深刻存在。”

2008年追求：不奋斗

““后来我说过一句话：我在名利的大道上一路狂奔。”

“用了8年，现在金融不安全感彻底消除了。现在我知道了人生的意义，知道要干嘛。”

“我的奋斗就是要把奋斗变成不奋斗”

未来追求：

我追求的是?首先要把“必须做什么”和“应该做什么”的责任和义务从我的辞典里删去。这几年我就是一个不断删除的过程。目前来说，

还没有删完。

生命追求：自由

如果10年前，命运没有安排我们这批人进入互联网，我们会去干吗？我肯定是离经叛道的人，肯定会创业，因为生意是给人自由的。我是向往自由的，我是真的向往自由的。”

我是自由主义者。我通过自己的思考，把所有的价值观都打破了??包括自我。我没有自我，我努力消除自我。”

第26节：第二种心智模式(7)

不知道今天，张朝阳走到了生命的什么地方？他有没有获得他想要的自由?

但是我知道，如果你的兴趣是赚到一百万美金，这个兴趣就挺有可能很尴尬。这个快乐会随着你赚到的钱越来越多而减少，等你有天年薪是两百万美金的时候，你还会觉得自己当年很没追求。

而如果你的兴趣更加深层，比如自由、智慧，或者帮助更多身边的人，这个兴趣就只能永远的接近，而不可能完全满足。恰恰相反，随着你的力量越来越大，会发现需要帮助的人会越来越多，而你能够帮助的方式会越来越很好。这就是一个永远不能被满足的兴趣。

找那些不能够被满足的深层兴趣，比如爱、成长、超越自己、快乐、助人、宁静……他们会让你幸福一辈子。

JohnWood，微软的前高管，在1999年在一次尼泊尔的休假旅行中，他许下了一个给那里的孩子们建一个图书馆的愿望，随着这个计划开始启动，他意识到也许这才是他想做的事情！他毅然辞去微软中国市场开发总监的职务，开始建立起帮助孩子们获得更好教育的非盈利组织“阅读空间”，帮助他们打破宿命的循环。在LeavingMicrosofttoChangetheWorld（中译名：《离开微软，改变世界——一名微软高管的意外人生》）中，他谈到了他的一次现实的打击，2003年春天，他在旧金山跑步，看到了一座自己非常中意的的房子，当他去看房的时候，他发现房价完全不是他现在可以承受的！一个前微软高管，居然快４０岁都买不起自己的房子。他开始怀疑，自己是不是应该放弃追逐梦想的时候了？

当他晚上，他收到了他的朋友的信。

约翰，你的生活不属于水景豪宅，可以说你没有家，你需要继续干你现在干的事情。因为这个世界的进步实在很缓慢，特别是那些最贫穷的国家。不要把房产当作一回事。你已经拥有很少人能够拥有的东西——确切的知道自己每一天在做什么，而且很确定应该怎么做。如果你为了追求一座宽敞的房子而牺牲这点，那将是一场灾难和一个巨大的错误。

劳拉

为你的生命找到一个长期的、深层的、不能被满足的乐趣。让这个永恒乐趣带领你穿透生命的无常。

本章总结：

兴趣interesting就是以最高级形式投入当下你做的事情

乐趣的来源是享受当下的投入

世上没有无趣之人，只有无胆之人。

找到那些不能够被满足的兴趣，才是不会消退的兴趣。

有趣模式：

新事物——投入！——快乐——成功——收获成果-------　投入很棒！

——不成功——收获智慧

无趣模式：

第27节：心智模式改变我们的命运(1)

新事物-------低投入--------低乐趣——不成功——果然没意思——　不感兴趣

启动有趣模式的第一步就是投入！

拆掉思维那堵墙

你相信星座吗?

心智模式改变我们的命运

你相信星座吗?

你相信星座么?

也许你是星座的超级粉丝，根据每周的上升星座来安排你的行程。也许你只是在心情不好的时候偶尔看看，或者你很希望了解自己暗恋对象的性格……不管你是哪一类人，下面这个故事都值得你看一看。

汉斯?艾森克教授，现代人格科学理论的主要贡献者（HansJürgenEysenck，1916－1997），在1997年他去世的时候，已经成为近代被引用次数最多的心理学家。他一生致力于来量化人性中间的某些因素，对于星座与性格的关系，他有过有趣的实验。

艾森克人格调查表是著名的心理学量表，每个量表有50多个不同的描述，接受调查者需要给每一个描述选择“是”或者“否”。根据这些答案，能够分析出在“内向——外向”和“神经质”两个维度的人格特征。如果根据古老的占星学传说，十二星座中有6个偏外向星座和6个偏内向星座。

外向星座内向星座

白羊座、双子座、狮子座、

天秤座、射手座、水瓶座金牛座、巨蟹座、处女座、

天蝎座、摩羯座、双鱼座

另外，三种土象星座的人（金牛座、处女座和摩羯座）更能保持情绪稳定和心态平和，而三种水象星座的人（巨蟹座、天蝎座和双鱼座）则相对更神经质一些，情绪和心态也更容易出现波动。

那么事实真的如此么？艾森克决定做一个心理学实验。

在被很多占星学家拒绝后，艾森克和著名的英国占星学家杰夫?梅奥联手做了一个人格调查。梅奥几年前开办了一个占星学院，有全世界范围的学生。他们从中间选择2000多个人自愿加入了调查，他们提供自己的出生日期，并且完成艾森克人格问卷。

结果让所有的人大吃一惊！这些人的性格特征与星座的性格描述完全一致！

星座与外向有关的人在外向特质上的得分的确要比其他人高一些；与土象星座的人相比，三个水象星座的人在神经质特质上的得分也明显要高出一截。占星学期刊《现象》也因此宣称，这些发现"可能是本世纪占星学上最为重要的进展"。

在占星术一片欢呼声中，艾森克本人却开始怀疑，他突然意识到他的样本选得有问题：他选择了一批对星座笃信不疑的人来做实验。用本书的话来说，这批人已经被安装一个关于星座性格决定论的心智模式，在他们内心的世界，星座和性格就是相关的。

第28节：心智模式改变我们的命运(2)

有了这个想法，艾森克做了下一个实验：实验的对象是1000名孩子，他们几乎不可能听说过性格和星座之间的关系。这一次，调查结果有了颠覆性的变化：孩子们在外向和神经质两个特质上的得分跟他们的星座根本就没有任何相关。性格与星座毫无关系！

这个实验结果狠狠的打击了占星学界，他们原来认为是“占星学的代言人和保护神”的心理学家，却突然倒戈一击。对此，占星学界给出了他们自己的解释：这些孩子还没有成熟，还没有发展出他们星座赋予的性格。

针对这个还击，艾森克做了第三次实验：这一次他选择的调查对象是成人。这些调查对象对占星学的了解程度深浅不一。结果发现，如果调查对象很清楚星座对性格有何影响，他们的问卷结果跟占星学传说的就非常吻合。相反，如果调查对象对占星学没有太多了解，他们的问卷结果跟占星学传说就不那么一致了。

实验进行到这个地步，结论已经相当明确：人们会因为对自己“星座性格”的相信，就慢慢发展出那样的性格。星座-性格的心智模式不仅让他们看到那样的世界，也让他们相信那就是自己的性格，然后按照那样的性格来生活，最后真正成为星座描述的人。

简单来说：人们真的会变成自己觉得“应该成为”的人。心智模式对我们的改变，实在是太强大了。

看看测得准不准？

看看下面这个星座描述，然后根据这个描述，给自己打一个分数（0-5分），0分最不像，5分最像。你会给自己多高的匹配度？

你需要别人喜欢你和欣赏你，但你通常对自己要求苛刻。虽然你在个性上的确有一些弱点，但你通常能够设法加以弥补。你在某些方面的能力并没有得到充分的发挥，所以还未能变成你的优势。从外表来看，你是一个讲求自律和自制的人，但内心却常常焦虑不安。有时候，你会强烈地怀疑自己是不是做出了正确的决定或正确的事情。

你倾向于让自己的生活有所改变和变得丰富多彩，在遇到约束和限制时你会感到不满。你很自豪自己是一个能够独立思考的人，如果没有令人满意的证据，你不会接受别人的观点和说法。不过，你也觉得在别人面前过于直言不讳并不是明智之举。有时候你很外向，比较容易亲近，也乐于与人交往，但有时候你却很内向，比较小心谨慎，而且沉默寡言。你有很多梦想，其中有一些看起来相当不切实际。

你会给自己打几分?

这是一个上世纪40年代末，心理学家伯特伦?弗瑞尔在他的《心理学导论》课上做到实验：他从几天前在随手在报摊的一本星座书拿到的描述，从10个不同的星座里面拿出来10句话，凑成了一段文字。他要求他的学生根据这个测试给自己打分，0分非常不准，而5分则非常准确。当年，87%的学生给出的是4-5分。很明显，学生们被老师“算计”了，他们都是被自己的心智模式忽悠的人。

第29节：心智模式改变我们的命运(3)

当然也许你已经看过这份星座描述，你也许也在许多的书里面看到过这个片段和故事。那么你的反应一般是：“是的，但是我真的有一个朋友，他是双鱼座的，她就特别的……

这个反应只能继续论证我的观点：人们宁愿自我欺骗，也不愿意相信自己是被欺骗的。因为他活在自己思维之墙当中。

如果你还对此保持怀疑。我建议你做一个亲身试验。给自己做一个日记，记录自己每天的事情。然后在第二天，请一个朋友（如果你愿意，我很愿意效力）把昨天的星座描述的星座隐去，留下具体的描述，打乱了给你选择。看看你有多大机率选择到自己那个星座？

我自己在不同人群里面试过很多次，正确率从爱没有超过10%。简单来说，和白蒙没有什么区别。

什么是心智模式？

你能读懂这段文字么？

Aoccdrnigtorscheearchatan Elingshuinervtisy,itdeosn'tmttaerinwhatoredrthelt teersinawordare,olnythatthefristandlsatltteresareattherghitpcleas.Thersetcan beatoatlmsesandyoucanstillraeditwouthitaporbelm.Thisisbcuseaewedonotra ederveylteterbyilstef.Butthfwordasawhohe.

这段英文翻译是：英格兰一所大学的研究表明，重要的并不在于一个词中字母的顺序，而在于第一个字母和最后一个字母要在正确的位置。剩下的字母完全可以处于混乱的排列状态，但你依然可容易地读出每个词。这是由于我们不会一个字母、一个字母地读，而是把每个词作为一个整体来读。

有没有发现，你只需要看到字母的第一和最后一个字母，你就会自动的通过记忆补上剩下的部分

Rd

结合上下文，你的大脑自动填空为

Read

你有没有发现，虽然我们的眼睛持续地在阅读，但是我们的大脑并没有加工所有的字母，我们只提取了前后两个字母，然后自己填补了其余部分，这就足以让我们顺利的阅读。这也是为什么你背单词的时候，你很容易就可以认出一个单词，但是却不一定能够写下来。

美国神经生理学家沃尔特?弗里曼(WalterFreeman)发现，由感觉刺激引起的神经活动在大脑皮层中消失了。这意味着我们的大脑从外界接受信息，然后又抛弃掉它们中的大部分，只使用其中一小部分来建立一个内心世界来代表外界的世界。这样，我们好像戴着一副看不见的镜片在看世界，镜片过滤掉大部分的东西信息，我们通过自己的内心来填充这个世界，就好象你填充字母一样。

《周易?系辞上》说：仁者见之谓之仁，智者见之谓之智，百姓日用而不知，故君子之道鲜矣。简单的说，你永远只能看到真实世界中，你想看到的那一部分。

第30节：心智模式改变我们的命运(4)

我们看到的是我们自己构建的世界

如果我们只看到了世界的一部分，我们又是如何处理这部分的呢？听听看下面这个故事。

在一条狭窄山路上，一个货车司机正在爬坡，已经开了三个小时，他有点昏昏欲睡。就要到坡顶的时候，迎面来了一辆车，车上的司机伸出头来，伸手指了一指，对他大喊了一声："猪！"呜的一声，两车擦肩而过。他的瞌睡一下子醒了，他马上伸出头，冲着车的背影大声骂道：你他妈的才是猪！你们全家才是猪！，他得意回过头来，看看前面的下坡路，天啊，一群猪！他刹车不及掉沟里去了。

对面的司机并只是告诉他前面有猪，但是固定思维的趋势的司机以为这是一句侮辱。

如果把人脑比作一台电脑的话，这个司机脑子里运转着自己内心的程序，所以当他接受到"猪"这个信息的时候，这个程序迅速的构建出来一个"对面司机骂我猪"的世界，于是司机迅速反应"你他妈的才是猪！"。这让他失去了躲开危机的机会——其实别人的意思是"小心前面的猪！"。

为什么会这样？也许因为这个司机有过被骂的经验，又或者是在他的词汇库中，"猪"就是和骂人联系在一起。总之，我们按照自己过去经验和记忆在我们脑子里面构建一个自己的世界。

你有这样的体验吗？你有没有看到一件事情，然后马上反应说"哦，那一定是……"，事后才发现那是一个错误的看法，而你其实失去很多机会？那就是因为你的大脑构造了一个错误的世界模型。

我们用一个固定程序来处理进入大脑的信息，然后根据经验和记忆构建出一个我们假设的世界模型，再对这个假设世界做出反应。简单的说，我们给自己创造一个世界模型！然后根据这个创造出来的世界生活。这是我们大脑的工作原理。在很多时候，我们能用这个方式来快速处理非常复杂的问题，比如围棋高手根据经验和棋路（他自己构建的围棋模型）来处理能与计算机抗衡的计算；但是有些时候，这个模型也会让我们犯一些明显的错误，比如说司机撞猪。

有没有想过，为什么同上一个班的学生却收获完全不同？为什么同看一本书的人会有不同的反应？同样是一个机会有人视而不见有人马上行动？为什么同卵双胞胎会有完全不同的命运？原因很简单，虽然他们同在一个世界，因为他们看到的世界是完全不一样的。

即使生活在一模一样的外界世界中，我们也会感到完全不同的世界。从这角度上来说，你正在阅读世界上唯一的一本书，因为是我和你共同创造了这本书。这本书对于你的意义是淡淡一笑还是改变你的生命，也很大程度由你决定。

第31节：心智模式改变我们的命运(5)

我们戴着不同的镜片过滤世界的大部分信息，我们还用我们的不同的经验和记忆来解释这些信息，搭建起我们内心的世界，并且以为那就是世界的真实状况。难怪佛教禅宗会有“色既是空，空即是色”（色指有形的事物。）的说法，这句话翻译成心智模式的说法就是，一切真实的事物都是心智模型，而一切的心智模型对于你来说，都是实在的世界。

我们往往把这个称为每个人不同的“思维方式”或者“思维定势”。这个看不见的“镜片”加上一套固定的“思维程序”所搭建的内在世界模型，就是我们的心智模式（MentalModle）。

你希望自己更加幸运吗?

如果性格可以改变，那么你的幸运程度呢？这种显而易见外界的因素，也受心智模式影响么?

英国心理学家理查德?怀斯曼在他的《怪诞心理学》中，描述了他做的关于幸运和性格之间的关系的实验：

我给那些自愿者每人发了一张报纸，请他们仔细看过后告诉我里面共有几张照片。其实，我还在这张报纸上为他们准备了一个赚钱的机会，不过我并没有告诉他们。在报纸的中间部位，我用半版的篇幅和超大的字体写了这么一句话："如果你告诉研究人员看到了这句话，就能为自己赢得100英镑！"那些运气不佳的人完全把心思花在了清点照片的数量上，所以并没有发现这个赚钱的机会。与此相反，那些幸运儿显得非常放松，所以看到了报纸中间的大字，从而为自己赢得了100英镑。这个简单的实验表明，幸运的人总能够把握意想不到的机会，从而为自己带来好运。

事实上，那些安装了“幸运儿模式”的人，他们构建了一个充满机会的幸运世界，会更加的容易发现外界潜在的机会，而安装“倒霉蛋模式”的人则倾向与对机会视而不见，因为他们心中的模式中没有“机会”这个东西。

这样一来，幸运儿反复印证自己的“幸运儿模式”，从而更加相信自己的“幸运世界”，而倒霉蛋则对自己的“倒霉世界”坚信不疑。你有没有在你的身边看到一些人好像总是戴着天使的光环，一切都那么的顺利，一帆风顺，另一些人仿佛天生晦气，八字不顺，喝凉水都磕牙？

很大程度取决于，他们内心安装的是幸运儿模式，还是倒霉蛋模式。

仁者见仁、智者见智

最后讲一个心理学的笑话，在这之前先扫一下盲：

心理咨询师常用一种墨迹实验来判断来询者的内心世界（如下图），这些图纸是把墨水甩在纸上，然后对折而成，挑选出来的——换而言之，没有任何意义。心理咨询师会把这些图片展示给来询者，然后请他们回答说看到了些什么？根据他们的回答，来判断一个人的内心世界的焦虑。比如有人看到的都是动物的尸体、死蝙蝠、撕开的熊皮、骷髅，这样的来询者很有可能有自杀倾向等等。好的，笑话开始了，准备笑。

第32节：心智模式改变我们的命运(6)

一个心理学家给来询者看墨迹实验，问他看到了些什么？来询者看完第一张，说：“性。”，第二张，他说“性。”；看完第三张，他说“还是性。”接下来的十多张图片，他全部都回答：“性，性，性。”做完墨迹实验，心理学家很严肃地对他的来询者说：“很抱歉，我恐怕你在性方面有一些问题。你太过于关注性了。”这个来询者很惊奇：“我简直不敢相信自己的耳朵！刚才是你拿着一叠色情图片来给我看的啊！”

仁者见仁，智者见智，淫者也见淫。如果你身边有一个不管什么东西都能讲成黄色笑话，什么都觉得暧昧的朋友，他的脑子里面就安装了一个“淫者见淫”的心智模式。

我们的心智模式决定了我们能看到什么世界，更加好玩的是，这个自建的“真实世界”，又反过来印证这个模式给我们看。根据以上的结论，那句《周易》的老话可以升级一下：仁者见仁而得仁，智者见智而得智。我们认为葡萄是酸的，葡萄果然就是酸的；父母觉得孩子实在不怎么样，孩子果然坏的超乎你想象；你觉得“男人没有一个好东西”，那么你就能遇到一系列的流着坏水的男人。

这就像自我实现的预言：一个女人觉得丈夫有外遇（构建了一个老公出轨的世界模型），于是越看就越像，天天的一跟二查三套话。（仁者见仁）半年下来，她的丈夫终于想通了：原来出不出轨，成本是一样的！反正家也不家了，还不如找一个!（得仁）于是预言果然灵验了……

这也许会让你想起“吸引力法则”或者“梦想成真”的心理法则类似的说法，的确，心智模式是关于这类说法至今最好的心理学解释。

我们是怎么样玩死自己的？我们又是怎么样让自己慢慢靠近理想的？

我们为自己构建了一个世界，然后又给自己反复强化，最终让我们相信这个世界，就是我们构建的那样。从这个角度来说，我们就是自己生命的巫师，我们给自己搭建一个幻想世界，然后在现实中让这个幻想慢慢实现。

你每天在给自己许下什么预言？

你脑子里面世界是怎么样子的？

那些比你更加幸福快乐的人，他们脑子里面又安装着什么样的模式？

如果有一个机会，你可以跳出这个模式，安装上更好的心智模式，你会看到怎么样的一个世界？

思维的墙如何限制我们？

四分种跑一英里

直到1954年，还没有人敢想像在四分钟内能跑完一英里，也没有人取得过这样的成绩。人们认为，在四分钟内跑完一英里（1.6公里）超出了人类的体力极限。英国的长跑者罗杰?班尼斯特说：“在四分钟内跑完一英里。是运动员和运动爱好者许多年来谈论和梦想的目标。”班斯特写道，大家都“习惯于认为这是相当不可能的，是人类达不到的”。这绝对是一个局限，就像以前水手所认为的，在地球尽头，水会像瀑布样落下去。但这只是一个幻觉。

第33节：心智模式改变我们的命运(7)

1954年5月，班尼斯特在牛津的跑道上突破了这一极限，用3分59.4秒的成绩跑完一英里。两个月之后在芬兰，班尼斯特的“神奇的一英里”被澳大利亚选手约翰?兰迪（(JohnLandy)再次打破，他取得了3分58秒的成绩。在接下来的三年内，其他16名选手也纷纷打破了这个记录。

——《超常思维的力量》

在1954年那年到底发生了什么？是人类的基因有了突变么？还是有什么科技上的突破？都不是，而是人类不可能四分钟跑一英里的极限被彻底打破了！新的思维方式解放了他们，一旦人们意识到一件事情是可能的，那么接下来的事情就只是技术和时间问题。

那么班尼斯特是如何拆掉自己思维的障碍的?

首先，他确信在四分钟内跑完一英里是可以做到的。其次，作为牛津大学的医科学生和随后的神经内科医师，他采用科学的方法来看待训练。在训练中，当他们把赛跑成绩缩短到61秒，然后一直停滞不前的时候，他们意识到自己心智模式的障碍。他们出去徒步旅行和攀岩了几天，换了一个框框。回来以后，他们的训练成绩突破了60秒。

注意，我并不是说世界是完全可以随心改变的：如果我告诉你：只要你想，一分钟就能跑四英里！那是疯话。人类的体能就是有极限，但是这个极限却远远比我们想像的要高。所以我们必须找到我们内心世界中间柔软可以改变的部分，然后通过自己的思考和观察重新塑造我们更加喜欢的世界。

很喜欢一段著名的祈祷词：愿上帝赐我一个平静的心，去接纳我所不能改变的事物；赐我无限勇气，去改变那有可能改变的东西；并

且赐我智慧去辨别这两者的差异。这说的就是心智模式的智慧：找到那些我们内心世界中间可以突破的地方去突破，找到那些不能突破的地方去接纳。

所以这句话可以简述成，愿上帝赐我一个好的心智模式，阿门。

好像以前的航海者一样，你心中有没有关于世界的极限？

有没有一些你认为“不可能”的事情，但是却在别人身上羡慕地发生？

那些人内心的世界的极限，和你的有什么不同？

有没有想过，真正限制我们的，是我们思维里面看不见的墙？

为什么ANNIE总爱得病？

在一次企业内训中，我认识了ANNIE，她是这家著名IT企业的人事部经理，由于英语和法语的双语能力，被调入欧洲区任职。作为未来的全球化的团队的一员，ANNIE十分春风得意。但是ANNIE也有自己的职业发展担忧：她的身体一直不太好，她能不能胜任海外的工作？她开玩笑说，社会流行什么，她就得什么病，一旦办公室有人发烧，她也一定会被“传染”到。她应该选择这个提升机会吗？这个困惑让她来到新精英的课堂。

第34节：心智模式改变我们的命运(8)

我问她，冒昧的问一句，你是家里的老大么？

她说是的，我还有一个弟弟和一个妹妹。

在你弟弟出世的时候，你是不是恰巧得了一场大病？

ANNIE说，是的。

我的心中暗暗一震，ANNIE的“病根子”，也许就在这里。

这是一个家庭系统中常见的故事：当第一个孩子出世的时候，受到家里100%的关怀，一直到第二个孩子出现——她会发现，随着妈妈肚子越来越大，大家的关注也越来越少了。一直到第二个孩子出世，家里的重心全部转移，她就彻底输掉了这场爱的争夺战，深深地陷入一种被剥夺的情绪中间。聪明的父母一般会教会长子女如何去加入照顾弟弟妹妹的工作中去，让他们重新觉得自己的重要。但是恰巧这个时候，ANNIE得了一场大病，第二天早上睁开眼睛，她惊喜地发现：自己失去的爸爸妈妈，爷爷奶奶重新又回到了她的床边，关注的看着她！这一瞬间，你猜她学会了什么？她的潜意识里面搭建出来这样一个奇异的链接，这个链接未来会发展为她的一个重要的心智模式：

生病——被关爱

被关爱——生病。

她的潜意识说：如果你想被关爱，那就生病吧！

在我们接下来的回顾中，ANNIE突然意识到自己的恋爱史其实就是一个疾病斗争史——她从高中以来的各种大病小病考验着她的历届男友们，她享受那种被男生小心翼翼抱着从医院里面送到宿舍的感

觉，终于有她的Mr.Right在她的病床旁感动了她，获得了她的永久看护权。ANNIE的工作也是一场疾病史，她总是最需要支持的时候病倒，然后坚持工作，终于感动团队和上司，给予她达成的最后推动……

如果你想被关爱，那就生病吧！生病有这么多的好处，ANNIE自然义无反顾的一次次生病。ANNIE需要调整的不是身体，而是自己内心的心智模式。因为今天的成功又成熟的ANNIE，已经不需要通过生病来获得关爱了。

三个月以后我收到ANNIE从法国寄过来的明信片，她说她已经进入了欧洲的团队，工作很愉快，很喜欢巴黎的氛围，欧洲人生活起来随意，但是做事情细致。

而且，她说，我很健康。

为什么很多有钱人一点也不快乐?

张先生，中年富态男，他有一个那种你在CCTV12台听过无数次的有钱人不快乐的故事：

90年代初他下岗，在家门口开了一个小店子，用了3年时间，慢慢的从零售店到小超市，后来和朋友新疆开了一段时间超市，这个据说非常赚钱。张先生赚到了他的第一桶金。02年回到北京正好赶上房价起来的那几年，开始做建材生意。到今天也是身价几千万的主。我们在一个养生的课上相遇，了解我的专业后，张先生问我一个很俗又很牛的问题：解释下为什么有钱人钱越来越多，但是却不快乐?

第35节：心智模式改变我们的命运(9)

有钱人为什么不快乐？这是一个有趣的心智模式的问题。

费恩海姆和阿盖尔合著的《金钱心理学》中间给过金钱和幸福的关系，“许多学者对金钱与幸福的关系进行了研究，他们无一例外的提出两者的相关性约为0.25。”看看下面这个图示，金钱与幸福的关系

当人们收入很低的时候，对幸福的满意度确实也很低。身无分文的人对于幸福的满意度几乎趋近于零。在0.25之前是正比关系，到了0.25以后，就基本上没有太多相关了。用大白话说，从一无所有到小康这个阶段，如果你有了钱，你的幸福指数会“蹭”的一声蹿了上去。但是在0.25以后，你的金钱和幸福就基本上没有太多关系。搞得不好，说不定它还会下降到0.2、0.1或者更低。这一现象在数学中被称作“金钱的边际效应递减”。

看看今年的城市幸福度和GDP的关系，也能看到这个现象：

国家统计局的2009年中国城市GDP排名

上海、北京、广州、深圳、苏州、天津、重庆、杭州、青岛、无锡

《嘹望东方周刊》统计的2009年中国幸福感最高的城市分别是：

杭州、成都、宁波、西安、昆明、长沙、南京、银川、南昌、长春

上榜GDP的十大城市中间，只有排名第7的杭州（人间天堂啊）在幸福榜中间上榜。而其他的另外9个城市都和幸福榜毫不相关。

张先生原来的状况，显然属于穷光蛋到小康的阶段。这个阶段的人对于金钱的看法是怎么样的？幸福度和钱成，就是越有钱越快乐！

越有钱越快乐！一条：钱——幸福的链接就产生了。老张潜意识开始推论：赚钱是快乐之本。如果不够幸福，那就多赚钱吧！这个推论随后被证明行之有效，不断加强：他买上了第一辆奥拓，送孩子上学引来不少羡慕的眼光；赚钱让他买到了一个三居室的房子，冬天晚上不用再去公共厕所了……

希望幸福——赚钱——获得幸福

2000年的老张内心这个心智模式被强化得坚强无比，如果你没有灯的夜里都能在鄂尔多斯的超市门口看到他脑门上有荧光字幕：我能赚钱，我就能幸福！

总有一天，老张会越过拐点，这个时候幸福和赚钱关系不大了。所以，当老张在建材中间赚到更多钱的时候，他却发现，自己不那么幸福了，甚至还有所倒退。这个时候的幸福感主要来自于家庭、自我成长，还包括对社会的奉献。但是，这个时候的老张会怎么想？

别忘了老张脑子里面运转的那个有钱就幸福的心智模式，这个模式让他不会思考不会思考自己是该多回家陪老婆孩子，还是给自己办一张健身卡。他的反应类似那个撞猪的司机：不够幸福怎么办？赚更多的钱！

第36节：心智模式改变我们的命运(10)

老张于是更少回家，更多应酬，更加努力赚钱，更大把往家里拿钱，却一次次看到老婆孩子更加冷漠的脸，也更觉得自己不幸福。像那个在瀑布下面溺水的人，他越是努力，越是下潜。

外界环境已经变化，他的内部程序还在进行，这个曾经让自己幸福快乐的心智模式今天却在毁灭自己。

不幸福——赚钱——更加远离幸福——更加努力赚钱——

如果没有打断，这个死循环将会像短路的电路板一样，迅速的自毁他的生命。这就是有钱人越有钱，越不快乐的原因。

老张听完我的解释，给我讲完了他的故事；

和你说的一模一样，我就在那种状态里面撑了3年，每天拼命干活，我自己都停不下来了，有些时候我都希望自己生一场大病，让自己休息几天。有一天我在酒桌上和一个甲方谈项目，突然急性胆囊炎送进医院，昏迷抢救1天，然后马上开始手术。接着就有一个多月不能吃任何的东西，半年只能吃水煮的青菜……医生说，如果你再晚15分钟送过来，就给你直接送火葬场吧。他们都觉得我是累出来的，其实我是心累啊，身体就有病了。

那一次病生的我彻底就变了。人都没有了，还要钱干什么？我把所有的生意都交给我弟弟。我一直都想去住一段时间平房，中医建议我扯扯地气，我请朋友在后海边上租了一个院子，带着家人住到了那里。小巷子开不进去车，于是我的车也丢在家里。我每天什么也不干，就拿一杯水在路边晒太阳发呆，晒够了就起来走走，看看路人，听听水的声音，然后买菜回家，给家人做饭。一年过去，我的这个幸福感，又回来啦。

今天的老百姓看报纸，很难不被有钱人的贪婪所震撼。我们能看到床底下面放了三千万现款的贪官，还有包养着10个二奶，每年召开二奶代表大会的污吏。老百姓总是奇怪，这些人赚的钱几辈子都花不完，要那么多钱干什么？我想这个问题也许连他们自己也不明白，是他们心中的心智模式在推手。

这群人中，不乏社会的最精英，最高智商人群，但是他们却冲不破自己“赚钱——幸福”心智模式，在这个心智模式的背后推动下，他们的贪婪和空虚不可理喻地莫名生长，终于烧毁自己的生命。

老张及时的生了一场大病，打破了自己的心智模式，重新找回自己的幸福感。但是其实，我们完全可以用更小的代价，来升级和替换自己的心智模式。这也是这本书的目的：

每一个希望自己幸福的人，都应该重新审视自己的心智模式。因为心智模式是关于思维的思维，关于智慧的智慧。

改变我们的世界

德国史蒂芬。沙夫胡贝尔所著的《成功心理四因素——领导心理训练》中，讲了一个很有趣的例子：科学家根据野山峰的体重及其两翼张开的宽度计算得出结论：野山峰不能够飞行。

第37节：心智模式改变我们的命运(11)

幸而野山峰对此一无所知，且飞行自如。

在今天这个变化多端的世界，我们最大的危险不是外界的压力与竞争，而是我们内心的模式，这些模式决定我们看到些什么，感到些什么，如何思考以及最终成为怎么样的人。这也是这本书尝试告诉你的东西，拆掉思维里的墙，改变我们的世界。

《第五项修炼》的作者彼得。圣吉说："心智模式是深植于我们心灵之中，关于我们自己、别人、组织以及世界每个层面的形象、假设和故事。就好像一块玻璃微妙地扭曲了我们的视野一样，心智模式也决定了我们对世界的看法。"。

每一个人都戴着一块镜片来看世界，然后用一套自己程序来构建自己的世界，那么这本书的任务，就是帮助你细心打磨更好的镜片，升级你的程序。

拆掉思维里的墙，改变你的世界。

关于心智模式的一些观点

一。心智模式是一套大脑内部程序：

安装一台电脑，除了需要一套硬件（比如一个笔记本电脑），你还需要一套软件，（比如WINDOWS系统）。如果电脑很好，却安装一个WIN32，效率肯定不会高。换过来，如果电脑一般。安装一个强大的系统，也很容易死机。

我们的物质大脑就是这台电脑，而我们的心智模式则是里面运行的系统软件。人与人的大脑的物理差距并没有太大，但是由于软件不

同，他们运作的效果就会有巨大的差距。心理学家已经证明人与人之间的智商差异并没有我们想象得大，世界上智商最高的人据说也只有（？），大概是正常人的4倍。但是现实中人与人能力的差异却真的千差万别。这里面与其说是硬件（智商）的差距，不如说是心智模式（思维模式）的差距。

看看我们脑子里面的模式是如何运作的？早上起来，你的大脑开始“开机”，你起床，伸懒腰，伸手摸眼镜戴上，这一切都不需要你的意识，就好像WINDOWS不需要你管就会自动检查内存，指挥硬盘载入系统。然后你习惯性的洗脸，刷牙，吃早餐……这一切都下意识般的进行着。一直到报纸上面有一条新闻吸引了你的注意力：创业板股票持续下跌！此时你的大脑程序开始急速运作，就好像你在电脑中打开了一个百度的搜索网页，你脑子里面关于股票的所有事情都上翻了起来：最近自己想买一个股票就是这个板块的；唉……中国的创业大势还是不行，不知道地产板块怎么样？；我的表弟最近创业不知道进行的怎么样了？；现在不是都鼓励大学生创业么？前几天我的同学拉我出去干现在看起来还是要等一段时间……通俗的说，这个时候，你的脑子里面闪过一堆意识流，就好像百度搜索一样陈列在你的脑海里面，而你则用你独特的浏览方式，挑选自己最关注的信息，然后把他们加工，处理，得出你自己的结论：今天上班，拒绝你的朋友的创业邀请，然后把股票卖掉，未来考虑投资一些房产吧。你想到这个结论，很高兴的喝了一口咖啡，然后合上报纸，起身出门上班。

第38节：心智模式改变我们的命运(12)

不管你有没有察觉，你大脑这台电脑里面的程序一直都在运作，有一些你察觉到了（比如对股票的思考），有一些你没有察觉（起床，吃早餐）。有一些程序，编写已经很久了（比如伸懒腰，从哺乳动物就有），深深刻在你的系统最深处，有一些程序，编写的时间不长（比如说你前段时间才养成的吃早餐习惯），还有一些程序，是你刚刚写出来的，（比如关于股票的判断）你只能试试看，如果有效，那就存下来，如果不对的话，那就再调整吧。

我们就是这样和这个世界互动着的，我们有一套我们称为本能的原始系统，在这个之上，我们通过学习和调整，发展出自己一整套独特的对世界的假设，对外界的反应方式……这些假设和程序指挥着我们的每一个行动，只要你还活着，他们就不停的运转。就好像WINDOWS系统一样，这些程序只有很少一部分会在屏幕（也就是你的意识）显示出来，更多的程序在系统的后台，也就是你的意识之外运作着。

优秀的人有一整套优化得非常好的后台程序，这些程序清晰，干净，不占内存，直指目标。正是因为这样的思想程序，他们总会有不同的思维模式，在压力下面有完全不同的心态，对事物有全新的看法，对同样事情有完全不同的结论。

人们总说优秀一种习惯，其实优秀是一套心智模式。

二．心态来源于心智模式。

给点耐心，听我讲一个很老土的成功学故事：

一个酗酒的父亲有两个双胞胎儿子，二十年后一个成为了成功人士，一个则穷困潦倒。记者分别采访他们，为什么能过上今天这种生

活？他们的回答都一样：“没办法，谁让我摊上这样一个父亲呢？”

这个故事的寓意谁都明白，前者心态很好，后者心态糟糕。所以一个成功，一个失败。但是以往的论述在心态二字上面止步不前？试问：为什么同样的条件下，两个人心态却完全不一样？失败者也不是没有过挑战命运的心态，却被生活所磨灭。为什么成功者可以把一个好的心态保持那么二十年？

深究心态的背后，我们能看到两者关于世界的假设不同：谁该为自己幸福负主要责任？如果一个人认为：我要让自己幸福，我负主要责任，父亲是辅助的。那么他会想：现在父亲不如人，我要和别人一样好，自己就要更加努力。他就会成为那个成功人士。如果一个人认为：自己幸福主要靠老爸提供，所以老爸不好，自己自然活得不好是天经地义，心安理得，他就会成为那个穷困潦倒者。

对“我的幸福谁负责”的内在假设导致两者面对挫折的不同心态。而决定对自己幸福负责的人，在遇到外界条件糟糕的情况下，自然会更加努力，外界条件好，也是踏踏实实，心态自然好。而放弃自己幸福的人，则终日忧心忡忡，怨天尤人也是必然的事情，心态肯定糟糕至极。好坏心态的背后，是关于世界的不同假设而决定的。

第39节：心智模式改变我们的命运(13)

为什么你听了一场成功学讲座，激动的神魂颠倒，回家凉风一吹该怎么样还怎么样？因为心态是一种态，就好像水有液态有气态，听课的时候温度上去，就是气态，回到家没有这个氛围了，就自动回归液态了。成功者的态你学会了，但是他背后的心智模式，你还是不懂。

数据是程序运算的结果，心态也是心智模式运算的结果。如果我们只拿到计算结果。而没有拿到程序，那么下次遇到不同情况就还是没有办法。有一次一个疯狂英语的优秀老师交流，他问我怎么样才可以背好单词？我说就是要多重复多忘记，要数量不要质量，李阳老师不是有Enjoylosingface吗？我建议你也EnjoyLosingWords。用你练习口语的心态来学习词汇吧。但是半年过去了，我问他怎么样，他摸摸头说道理明白了，但还是没有进步。同样一个心态，离开了环境就没有用了。

如果希望保持心态，就一定要明白心态背后面的心智模式。从心智模式上面来改变心态，是心态保持的秘密。你总会听到很多人说，很多东西都是互通的。也就是说，程序都一样，只是运作的内容不同而已，但是这个程序到底是什么呢？心智模式就是关于知识的知识，关于智慧的智慧。

齐白石说，学我者生，似我者死。我说，学心智生，学心态死。

三．每一个心智模式都有自己的局限。

假设你在一家公司的部门，部门里面有三个同事，由于人事调动，必须选择其中最好的一个当经理，而你是总体考评排名第二。如果你是一个很有上进心的人，而且不准备跳槽，你会怎么选择？

选择1：尽一切努力，联合老三，PK掉老大。

选择2：搞臭老大，再搞臭老三，我不上你们也别想，大不了一起砸掉！派个空降兵过来吧。

选择3：支持老大上位，教育老三支持，搞好新的部门的工作。

你想选择哪一种？

如果按照经济学假设，每一个人都是理性的而且希望获取最大价值，你应该选择哪一种？

1.如果公司只有一个经理，而且永远不换，你应该选择哪一种方法？

你应该选择第一种。因为公司资源有限，而且还是独占性的，一旦一步慢就步步慢。如果你要获得最大利益，就应该用这种win-lose模式。

2.如果公司只有一个经理，而且你觉得让他上管理可能更加差。你应该选择哪一种？

你应该选择第二种。因为资源有限，谁获得了都对你有害。不如大家都不要。这个时候应该采取的就是lose–lose模式。

3.如果公司未来有很多的职位空缺和机会。或者你的眼光不仅仅限于这个公司，你会选择哪一种方法？

第40节：心智模式改变我们的命运(14)

你应该选择第三种。因为资源无穷大，如果现在你帮助老大上位，未来他也很有可能帮助你上位去做另一个经理。最关键的，你的行动让整个公司、行业的人都看到你的品行，他们都愿意和你玩这种win-win游戏。

双赢对么？不一定！

现在的企业家们言必谈共赢，好像一切东西都可以共赢一样。其实共赢这个模式本身有着关键的外界假设：世界有富足的资源来支持每一个人，同时双方需要有不止一次的交易。如果没有了这两种条件，双输模式和输赢模式也许才会是最好的选择。

比如说，中国的很多民企和家族企业，奉行的更多是打板子+愚民政策，他既没有能提供给员工发展更多的可能性。也不准备和员工分享资源，这样的企业内部提倡的共赢思想只是无源之水，根本不可能实现。中国人的心智模式更多倾向于谋略（win–lose）而不是协作（win–win），也是这个道理。

美国就是个聪明国家，在不断给全世界人民用win-win洗脑的同时，自己却在玩着三种模式切换的游戏。

石油资源是有限又独占的资源，所以美国对伊拉克哪里有共赢，恨不得一口吞下，用的是简单粗暴的win-lose模式。

对于全球化核战，美国和俄罗斯双方都拿核弹头互相瞄着，人不发射我不发射，人若发射，我必乱射！因为一旦失败，根本没有第二次交手的机会。

美国科学家联合会（FAS）核武器专家汉斯和美国自然资源保护委员会（NRDS）核专家罗伯特统计各国情报显示：核弹头拥有量最多的是俄罗斯，达1.3万枚，其次是美国（9400枚）、法国（300枚）、中国（240枚）、英国（185枚）、以色列（80枚）、巴基斯坦（70~90枚）、印度（60~80枚）、朝鲜（最多10枚）

这些弹头一共够毁灭世界23次。这绝对是绑架全世界的lose–lose模式。

与中国的市场合作，美国意识到巨大的潜力——中国现在是一个巨大的劳动力市场，未来是一个巨大的消费力市场。这里面用的更多就是win-win战略了。

双赢不总是对的。每一个心智模式背后都有相应的对世界的假定，也有着相对的局限性。世界上根本不存在总是对的道理，当然，包括我这句。

在四川大学讲座的时候，学生问我新人进入公司以后，应该培养创新思维对么？我说创新思维倒没有错，但是刚刚进入公司，先把以前的事情做踏实了才是关键。先学习后创新，不同阶段不同发展。

对小兵说是许进不许退，但对大将就要讲懂进懂退。不同身份，思维方式不同。

外界变化了，内心心智模式就要改变，思维方法就要变化。今天这个世界，唯一不会改变的就是改变。按照外界的条件变化，升级你的心智模式，就是这本书希望告诉你的东西。

第41节：心智模式改变我们的命运(15)

老子讲：道可道，非常道。就是这样。

四．心智模式无所谓对错，只有是否有效之分。

到底什么样的模式是正确的?

管理大师彼得。圣吉在他的《第五项修炼》？中说到一个故事：一个人不小心被卷入瀑布下的涡流中间，十一月份的水温很冷，人在冰水中能够生存时间不超过100秒。这个人被瀑布下的漩涡吸住，于是用尽全身力量向岸边游去。2分钟以后，他的力量耗尽被吸入漩涡底部，然后尸体被抛到岸边。因为对待漩涡的最好方式不是往外游，而是游向中心，潜入底部再游出来，这与我们学会的向岸边游的方式恰恰相反。彼得。圣吉感叹：这个人用一辈子努力想达到的事情，在他放弃努力后两分钟就达到了。

落水后游向岸边是对的么？平时是，但在漩涡里面的时候却不是。前面提到的双赢总是对的么？总想着双赢会让你在一些地方死得很惨。

一切我们奉为真理的思维模式都会有其局限性。职业发展是一个自身不断成长，外界日新月异的领域，我们每天进入新的“漩涡”，却还以过去的方式“游泳”，最后面劳而无获。就好像那个溺水者一样，我们很多时候往往不是不够努力，而是努力方向错误。

在河滨地域的探险者有时候会遇上流沙，流沙看起来和沙地很像。但如果不慎落入，就会像液体一样的淹没进入者。野外生存专家告诉我们，陷入流沙的探险者应该做的不是努力挣扎，而是安静不动，等到下陷的趋势停止，然后以尽可能慢的动作爬出来。如果我们按照原来的方式努力挣扎，反而会越陷越深，最后把自己吞没。

看看下面这些常见的心智模式陷阱吧：你有没有深陷其中？

努力付出就一定有回报。

如果努力付出一定有回报，那么和刘德华结婚的就不应该是朱丽倩，而应该是杨丽娟了。因为朱丽倩陪伴二十年固然可敬，但是杨丽娟从16岁开始追求刘德华，把老父逼得捐肾跳海，实在是更加努力。

如果你从天安门向正西走，希望去颐和园，你能到达么？即使坚持到环绕地球也不能，因为颐和园在天安门的西北边。

选择不对，努力白费。方式错误的努力比不努力还要可怕。每个人都需要给自己未来一个大的方向。

每个人都要给自己做长远的职业规划，并且制定详细的计划。

今天的你就业的职位，有多少是你20年前从来没有听说过的？

今天你从事的行业，有多少是你20年前没有了解的？

美国人力资源管理协会（SHRM）2009年的年度报告指出：2010年最需要的10种职业，在2004年根本不存在。

如果你在刚刚进入职场的时候给自己的确定一个详细的职业，你觉得你会损失多少机会？

第42节：心智模式改变我们的命运(16)

不仅个人，从企业发展的规划上，GE从来不主张做10年-20年很长时间的业务规划，一般最多只做3年的业务规划。曾经有一位员工做了一份GE未来20年的销售预测，杰克.韦尔奇问他：“你计划在毛里求斯销售多少，你知道毛里求斯在什么地方吗？”

“对一生进行充分规划永远都是一个好想法，但一定要记得写下来的时候要用铅笔，而且手边还要有块橡皮。”

---AdamMarchick

我们会在第X章《打到完美职业规划主义》打破这堵思维的墙。

只要是金子，总是会发光的。

总在留言本或者是酒桌上听到这样的励志言论，只要是金子，总是会发光的！

你说，是蕴藏在地壳里面的金子多，还是打造出来的金子多？

是地层里面蕴含的，世界上还有60%的金子没有被挖掘出来，在矿物质里面，在深埋的金矿里面，在合金里面。所以你如果是金子，你的常态不是发光，而是不发光！千万别以为金子就要发光！！即使是金子，常态就是不发光。

在黄金采选提炼过程中，不管是土矿提取，还是沙矿提取。几乎都要经历以下几个步骤，首先是在矿场将矿石挖掘出来，经过人工或者机器将矿石打成粉末，然后用水冲走表面上的泥沙(黄金比泥沙重，用水冲洗能节约成本)，只留下含有毛金的锌沙。过去我们的祖辈在没有大型机械和化工原料的支持下。只能使用水银来吸附锌沙里面的毛金。一般需要三五天左右，当存积的毛金达到七八百克时，使用硫酸

和硝酸烧煮，将毛金里面的杂质溶解，经过反复多次烧煮，普通的毛金就逐渐被提炼成黄金，但这种提炼方式只能达到95至97的纯度。

如果你是金子，你要提高你的含金量到一定程度，才会成为金矿。当你被挖掘出来，你要经过很痛苦的碾磨，冲刷，浸泡，要让你身上的杂质，不好的习惯、污点被融掉。然后还要成型，打磨，抛光，最后才成为一个很有价值的发光的金子！

如果你是金子，你要做的事情是找到让自己发光的方法。这已经不是一个三顾茅庐的年代，今天的诸葛亮需要博客、微博和影响力。

我一旦找到自己非常热爱的工作，我就绝不会像现在这样吊儿郎当的，我会全力以赴。

你只有在确定自己有终身热情才权利投入么？祝贺你加入“不断换工作“和”永久焦虑“俱乐部，坐在我的职业发展课堂里的人，大部分都是这样的人。

你有没有想过也许逻辑恰恰相反？事实上，只有当你全力投入的时候，你才会从工作中获得快乐？的确有一些工作会让你兴趣持久一点，有一些会让你兴趣短一些。但是你的吊儿郎当才是热爱的最大障碍。我们在第X章会详细讲到。

第43节：心智模式改变我们的命运(17)

这些道理在过去的生活中间都曾深深影响过我们，但是在新的领域中间，却吧我们死死困住，这让我们的能力隔绝，让我们劳而无获，让我们离我们想要的东西越行越远。

在今天这个高速发展，不断变动的世界，软件的升级几乎是几个月一次，但是对我们大脑心智模式的升级却很少发生。在今天，你需要时时刻刻提醒自己，那些3年前帮助你成功的心智模式，现在也许正在阻碍你3年后的成功。

破除无效的心智模式，进入你自己希望的人生。

我们的心智模式从何而来?

心智模式对我们那么重要，那么我们的心智模式从何而来?

心智模式由本能和过去我们对世界的观察而来，还是把大脑比作电脑的话，心智模式就是我们的操作系统加上你安装的软件和硬盘里面的所有东西。

下面列出来心智模式的三种来源：

１.自然世界，我们对于外界的直接体验。

２.概念模式，我们从别人那里获得对于世界的间接体验。

３.推论和归纳，我们依靠推理形成的结论。

简单的说，我们自己的感官体验，我们从社会获得的所有信息、和我们受的教育、还有我们自己思考的结果和我们过去的经历，都构成了我们自己的心智模式。

感官体验能形成心智模式：很多小时候被狗咬过的人，一辈子会怕狗，即使小到只有拖鞋那么大，他们也感到害怕。而小时候被爸爸妈妈带着抚摸过动物的人，会对动物有天生的安全感，他们都觉得动物非常友善。

社会与文化教育也会对心智模式有影响。这就不难理解不同的文化的人，拥有完全不同的心智模式。

如果让你把“牛、草、猴子”三件事物凭第一感觉，迅速分成两个小组，试试看，你会怎么分？

东方人倾向于选择“牛、草”一组，“猴子”一组，原因是“牛会吃草”。

美国人则更加倾向与选择“牛、猴子”一组，“草”一组，原因是“都是动物”。

东方人更加关注事物与事物之间的联系，而美国人则更加关注事物的属性。这和他们所受的教育和所处的社会关系有关。我们生活在一个强调人与人之间的关系，以和为贵，枪打出头鸟的社会。而西方人则更加崇尚个人独特的品质。不同的社会与教育形成了不同的心智模式。这两个不同的心智模式又在思想上影响我们：东方的学问倾向于系统论，实用主义（比如说中医、易经），而西方人却更加专注于本质论与实证主义（哲学、科学）。

最后，有类似经历的人，也有着类似的心智模式，比如说当兵回来的人，性格刚直。同是经历过一个年代的人，沟通起来特别顺畅。生长于单亲家庭或者家庭暴力的孩子，很多对于自己的婚姻没有信心，这都是因为他们的共同经历让他们形成了类似的心智模式。

第44节：心智模式改变我们的命运(18)

还有一种心智模式的形成与我们的推理有关。现在的独生子女从小就被父母亲爷爷奶奶环绕着，他就很容易产生这样的推论：不仅这个家庭，而且这个世界都是以我为中心的。带着这种自我中心的心智模式进入社会，往往需要吃几次大亏才能够调整过来。

我们过去的体验、经历、受到的教育和社会环境，决定了我们的心智模式。而我们的心智又在改变我们未来的命运，好像我们一辈子都被安排好了一样，这听起来真让人沮丧。

事实不是这样，虽然我们不能改变我们的过去，我们却能改变对于我们过去的看法，这才是心智模式的伟大之处。日本经营之神松下新之助回忆自己获得成功的理由说：

我获得成功，很大的程度上是因为受到了上天的眷顾，他赐给我三个恩惠，让我受益无穷。

第一个恩惠，我家里很穷，穷到连饭都快吃不上了。托贫穷的福，我从小就尝到了擦皮鞋，卖报纸等幸苦劳动的滋味，并以此得到了宝贵的人生经验。

第二个恩惠，从一出生，我的身体就非常孱弱，托孱弱的福，我得到了锻炼身体的机会，这使得我到老年也能保持健康的身体。

最后一个恩惠，就是我文化水平低，因为我连小学都没毕业。托文化水平低的福，我像世上所有的人请教，从未怠慢过学习。

穷困、孱弱和低学历的经历，被松下的心智模式构建成生命中受益无穷的恩惠。不过你的过去怎么样，我们完全有能力调整我们的心智模式，重新认识我们的过去，改变我们的未来。

如何超越我们的心智模式？，

还记得《黑客帝国》的开头么？NEO是怎么样从原来的模式中间觉醒的？

他发现了现在世界的ＢＵＧ，重力原来是可以消失的，勺子是可以被弯曲的。这让她从一个平凡人，慢慢觉醒，变成了改变世界的救世主。

你的心智模式也一样，你常年生活在其中，就好像鱼生活在水中，混混沌沌，不知不觉。你需要一个机会，让自己意识到这个世界不是你想象的那个样子，你需要看到两个世界之间细小或者巨大的差异，比如说那个撞猪的司机，有了差距体验的你，才会开始慢慢的对你想像的世界有所察觉，我们称为，后知后觉。

这样的经历越来越多，你会越来越快的意识到这些差距，就好像冲破四分钟一英里模式的班尼斯特，在训练停滞不前的时候，马上能够做出反应，这叫做当知当觉的醒觉。

最后你终于可以在事情发生之前，提前替换自己的固有模式，而挑选更好的模式来应对，这个时候你先知先觉，开始自我超越。

不知不觉，后知后觉，当时当觉，先知先觉

第45节：成功学不能学(1)

混沌　　察觉　　醒觉　　超越

你有没有坐过火车？当从窗口看到对面火车动的那一瞬间，你是不是以为自己的火车走了？（不知不觉——混沌）。然后你转过头，看到另一侧窗口的站台并没有动，然后你知道，刚才的是幻觉。（后知后觉——察觉）。等到下一次你看到对面火车动的时候，你能够马上意识到也许是他们在动，而不是我在走。（当知当觉——醒觉）。这样的经验多了，你在对面停着一辆车的时候，就会知道，一会对面车开的时候，也许会出现那个幻觉。（先知先觉）这个时候，你已经超越自己的心智模式了。

混沌－察觉－醒觉－超越四个步骤，是心智模式升级的必经之路。

按照这个思路，本书提供了很多很多心智模式的描述，这让你可以察觉到自己内心的模式。同时在后面提到了很多形成更好心智模式的方法，这能让你更好的停留在醒觉的状态，走上自我超越之路。

成功学不能学

人人成功不可能

成功学是历史还是传奇？——史泰龙的励志故事考证。

坚持就能成功？——肯德基爷爷的1009次失败。

努力就能成功？——李嘉诚的创业不光靠勤奋

模仿就能成功？——为什么比尔盖茨能退学你不能

你的天花板就是人家的地板

一元化成功与多元化成功

Success不等于成功?

成功学不能学

1.人人成功不可能。

中古时期的炼金术们有一个梦想，他们认为世界上的所有物质都是炼金石与世界之魂（注：一说其实就是纯硫磺与水银）的不同配比而成，这样如果把普通金属加上炼金石，就会变成金子。无数聪明人在里面花费终身的时间，留下了是数不清的典籍与数不清的传说，其中包括了伟大的牛顿公爵。

几个世纪以来，却没有一个人公布他成功的炼成了金子。这些瓶瓶罐罐的研究倒是成就了最早期的化学家，你可以看到alchemy炼金术和chemistry有着相同的词根。

这些不知疲倦的炼金术士们忽略了这样一个经济学常识，如果任何金属都能够变成金子，那么金子还值钱么?

同样道理，我们身边充斥着这样一些点石成金的成功学故事，这些观点的主要论调就是："只要XXX就能YYY"，而你需要的，就是不断的去做就好啦!

如果按照成功学的定义:

1.成功不难，只是坚持做一个事情。

2.只要这么做，每个人成都能成功。

3.做的越好的人，越成功。

如果只要坚持做，每一个人都能成功。钱越多的人，越成功。

那么每人都赚了5000万的时候，只有赚到5亿才算成功？如果每人都赚到5亿的时候，是不是只有赚到要50亿才算成功？

第46节：成功学不能学(2)

读理工科的学生都学习过正态分布，这个曲线告诉大家：无论在什么群体，随机变量的概率分布总会大多数停留在某一个值前后，离这个值越远，出现的概率越少。拿漂亮程度来说，这个世界上长得吓人的人不多，长得很漂亮的人也很少，平均人是大多数。

如果用成功来说，成功是一个小概率事件，混的太惨也是。大部分人，还是过着不太成功也不太失败的日子。

我祈祷有那么一天，成功学的三大假设都梦想成真，我们每一个人都成为了成功人士月薪5000万人民币，那么还是只有一小撮的一群收入5万的和一群收入5亿的人，分别称为失败和成功人士。

成功永远是小概率。绝不可能人人都成功。

别被名人成功故事忽悠了！

你可以在任何一个成功学的书里面找到类似的励志故事，但是你有没有怀疑过他们的真实性？

史泰龙出生在一个“酒赌”暴力家庭，父亲赌输了就拿他和母亲撒气，母亲喝醉了酒又拿他来发泄，他常常是鼻青脸肿，皮开肉绽。高中毕业后，史泰龙辍学在街头当起了混混儿，直到20岁那年，有一件偶然的事刺痛了他的心。“再也不能这样下去了，要不就会跟父母一样，成为社会的垃圾，人类的渣滓！我一定要成功！”史泰龙开始思索规划自己的人生：从政，可能性几乎为零；进大公司，自己没有学历文凭和经验；经商，穷光蛋一个……没有一个适合他的工作，他便想到了当演员，不要资本、不需名声，虽说当演员也要条件和天赋，但他就是认准了当演员这条路！

于是，史泰龙来到好莱坞，找明星、求导演、找制片，寻找一切可能使他成为演员的人，四处哀求：“给我一次机会吧，我一定能够成功！”可他得来的只是一次次的拒绝。“世上没有做不成的事！我一定要成功！”史泰龙依旧痴心不改，一晃两年过去了，遭受到了1000多次的拒绝，身上的钱花光了，他便在好莱坞打工，做些粗重的零活以养活自己。……

“我不知道你能否演好，但你的精神一次次地感动着我。我可以给你一次机会，但我要把你的剧本改成电视连续剧，同时，先只拍一集，就让你当男主角，看看效果再说。如果效果不好，你便从此断绝这个念头！”在他遭遇1300多次拒绝后的一天，一个曾拒绝过他20多次的导演终于给了他一丝希望。

三年多的准备，终于可以一展身手，史泰龙丝毫不敢懈怠，全身心地投入。第一集电视连续剧创下了当时全美最高收视纪录——史泰龙成功了！

事实上你可以轻松的在wikipedia或者其他电影网站查到这只是个传奇，不是故事。

首先，史泰龙的父亲叫做法兰克。史泰龙（FrankStallone），意大利移民，是干理发美容工作的。妈妈杰西（JackieStallone）是个俄法混血儿，华盛顿出生，职业非常牛，是占星师，先锋舞蹈家加上女子摔跤倡导人。（按照这个彪悍的职业身份，上面说的就没错，得罪他妈妈一定是“鼻青脸肿，皮开肉绽”的。）

第47节：成功学不能学(3)

史泰龙毕业后也并没有鬼混，他高中是个问题少年，后来先在一个美容学校学了几天，但是并没有成为“混混”。史泰龙当然也没有在“规划自己的人生”时候觉得“自己没有学历文凭和经验；经商，穷光蛋一个……没有一个适合他的工作，他便想到了当演员”——这也太埋汰演员了吧——而是在迈阿密大学戏剧学院（TheaterArtsDepartmentatUniversityofMiami）读过3年的戏剧（Dramma）。然后决定退学写剧本，同时做做演员。他真正的事业开始也不是什么全美收视率第一的电视剧，而是在1976年的《洛奇》（Rocky1976），这个剧本也是他自己写的。

事实上，这个故事还远远没有达到登峰造极的恶俗，如果按照恶俗到极致的标准，这个故事应该变成这个样子：我们要以“有这样一个人，他有着一个凄惨的童年……他青年的时候也一无是处……”开头，以“终于有一天，他XX了”，（XX视乎于你要销售些什么，比如销售坚持的就坚持了，销售规划的就规划了）；最后笔锋一转：“这个人最后成功了，他就是著名的美国影星——史泰龙！”一般故事能写到这个份上，名人本人基本上看着都能被唬得一愣一愣的，心想这小子不错啊。然后看到最后一行说：“我靠，这原来就是我啊！”

史泰龙不是什么都干不了去当演员的，他是真心喜欢这一切。史泰龙也不是喊喊“给我一次机会吧，我一定能成功！”就可以有写剧本演电影的能力，他老老实实学习了不少专业知识——心态能改变一些，但不能改变一切。

成功学是传奇还是历史？你用尽全力模仿的那些故事，有多少是真实的？

古典老师提醒你：成功有风险，相信应谨慎。

肯德基上校的1009次失败

如果要列出这类故事的考证，我能拉出长长的单子，几乎要得罪一半听着成功学故事长大的人。抓个重点，列举下面这个经典的关于肯德基老爷爷创业的故事，别嫌烦。看过的再励志一遍，没看过的当成功学扫盲。

肯德基创始人桑德斯上校65岁开始创业，他创业成功给我们很多启示：成功的秘诀，就在于确认出什么对你是最重要的，然后拿出各样行动；不达目的誓不休。在此，我要跟各位举个例子，不知道你是否听过桑德斯上校的故事?他是“肯德基炸鸡”连锁店的创办人，你又知道他是如何建立起这么成功的事业吗?是因为生在富豪家、念过像哈佛这样著名的高等学府、亦或是在很年轻时便投身于这门事业上?你认为是那一个呢?

上述的答案都不是，事实上桑德斯上校于年龄高达六十五岁时才开始从事这个事业，那么又是什么原因使他终于拿出行动来呢?因为他身无分文且孑然一身，当他拿到生平第一张救济金支票时，金额只有一百零五美元，内心实在是极度沮丧。他不怪这个社会，也未写信去骂国会，仅是心平气地自问这句话：“到底我对人们能做出何种贡献呢?我有什么可以回馈的呢?”

第48节：成功学不能学(4)

随之，他便思量起自己的所有，试图找出可为之处。……随之他便开始挨家挨户的敲门，把想法告诉每家餐馆：“我有一份上好的炸鸡秘方，如果你能采用，相信生意一定能够提升，而我希望能从增加的营业额里抽成。”很多人都当面嘲笑他：“得了罢，老家伙，若是有这么好的秘方，你干嘛还穿着这么可笑的白色服装?”

这些话是否让桑德斯上校打退堂鼓呢?丝毫没有，因为他还拥有天字第一号的成功秘方，我称其为“能力法则”(PersonalPower)，意思是指“不懈地拿出行动”：在你每当做什么事时，必得从其中好好学习，找出下次能做得更好的方法。桑德斯上校确实奉行了这条法则，从不为前一家餐馆的拒绝而懊恼，反倒用心修正说词，以更有效的方法去说服下一家餐馆。

桑德斯上校的点子最终被接受，你可知先前被拒绝了多少次吗?整整一千零九次之后，他才听到了第一声“同意”。

……

在历经一千零九次的拒绝，整整两年的时间，有多少人还能够锲而不舍地继续下去呢?真是少之又少了，也无怪乎世上只有一位桑德斯上校。我相信很难有几个人能受得了二十次的拒绝，更遑论一百次或一千次的拒绝，然而这也就是成功的可贵之处。如果你好好审视历史上那些成大功、立大业的人物，就会发现他们都有一个共同的特点：不轻易为“拒绝”所打败而退却，不达成他们的理想、目标、心愿就绝不罢休。

我一直对这个故事心怀腹诽，主要是我不知道1009这个精确得吓人的数字是怎么算出来的。我们都知道，推销这件事情是反反复复的，很多客户需要一次又一次的推销才会买单，如果是一个客户第一

第二次说NO，但是第三次继续推销，他又说了YES，这算是被拒几次？我们也都知道，推销这件事情是无处不在的，吃饭和你说一次，聊天和你说一次，然后有机会再找你推销一次，这个又算是几次？我们还知道推销是比较一心一意的，没时间算这个拒绝次数——所以如果这个成功学故事讲的是真话，我估计肯德基上校一定是个心思缜密，内心阴暗的家伙，他身上一定有一个笔记本，每一次被拒绝就拿出来在人家名字后面划一个横，然后回家数“正”字——我今天被拒绝了224次！你们丫等着我出名写传记那一天，全在这里面记着呢！

处于这种不怀好意的猜测，我在肯德基的官方论坛找到了关于肯德基上校的生平，摘录如下：

1890年山德士（Sanders）出生

1929年炸鸡店开张，一开始只有六张凳子

1930年当饮食评论家Duncan把山德的饭店记录在一本叫做《美食之旅》的书上后，人越来越多。

第49节：成功学不能学(5)

1935年因为他对饮食的贡献政府授予山德“荣誉上校”的称谓，

1937年山德士尝试在肯德基州开连锁餐厅，但是失败了。

1939年北卡开了另一座汽车旅馆和餐厅，也失败了。

1939年山德士发明了用高压锅炸鸡。

1939-1945在二战期间，油价上升，旅游减少。山姆不得不关闭它的汽车旅馆。等到战争后才重开。

1949年再一次获得“山姆上校”的荣誉称号，山德开始使用上校的名字，同时穿着白围裙，白衬衣，黑色条纹领带和黑鞋子，白色的山羊胡子。像是一个从南方来的绅士。同年，他和一个雇员结婚了。

1953年他的旅馆和餐馆一共值16.5万元

1950初山德士上校开始给一些餐厅特许经营权，他给这些餐厅提供特殊炸鸡秘方，收取5%的提成。（这其实就是连锁业务的开始）

1956年政府修路，肯德基的餐厅低价下跌。他把他的财产用7.5万的价格便卖出去用于还清债务。他几乎破产，依靠每月105元的救济金活着。

1960年肯德基有了400个连锁店

1963年肯德基有限公司的收入达到30万一年。

1964年74岁的山德士把自己的产业以200万美元卖给了由29岁的年轻律师约翰?布朗（JohnY.Brown,Jr）和60岁的资本家杰克?麦塞

（JackMassey）等人组成的投资集团集团。当时公司希望给他一些股份，但是山德士拒绝了。考虑到肯德基上校的影响力，公司支付了每年4万美金（后来升到7.5万）的终身年薪给肯德基打品牌广告。

1971年布朗和麦赛集团以2.75亿将这份事业出售给了休伯莱恩（Heublein）公司。是7年前购买的137.5倍。

1976年肯德基的年营利额已经超过了2亿美元，

1980年山德士上校不幸逝世，享年90岁。

如果这份官方生平没有错误，和成功学的版本有以下出入：

1.从头到尾没有人提到1009次这个被拒绝的数字。

2.肯德基上校破产后穷的叮当响，好像没有证据显示他突然准备对世界人民做什么贡献（“他心平气地自问这句话：“到底我对人们能做出何种贡献呢?我有什么可以回馈的呢?”）任何人在这个情况，想的更多是怎么让自己脱离债务困难。

3.创业年纪是66岁，而不是65岁。

4.事实上，66岁之前，他就曾经和一些店铺达成了出卖烹鸡配方的协议。所以当66岁的时候，他只是把实体店关闭了，专心转型做已经有成功先例连锁而已。

5.既然已经有成功先例，2年零反馈被拒绝却依然坚持就是鬼话。（事实上，如果你坚持两年都没有任何回馈，你最应该做的不是坚持，而是市场调查。）

第50节：成功学不能学(6)

6.从商业来看，肯德基上校个人可以更加成功，即使他拥有“天字第一号”“能力法则”(PersonalPower)的秘密。

看到这里，一定会有人说，你懂个屁，你自己收入多少？你不过是嫉妒人家肯德基而已！人家200万也比你高！说理不过就搞人身攻击，这是大部分流氓的思维方式。不过我也要说，你懂个屁，让我来告诉这个故事里，真正隐藏的成功“天字第零号”秘密，我称之为MoneyPower：

如果按照大师们所说，肯德基上校被拒绝了1009次，坚持了近20年的炸鸡配方，是个人成功的秘密。那么在29岁的布朗律师手里呆了7年，翻了137.5倍。是不是我们能够得出一个更大的，完全相反“天字第零号”成功的秘密？成功的秘密在于不要像肯德基上校那么迂腐的坚持1009次，而是像布朗一样，年纪轻轻就找到一个有前途的项目，然后尽快的脱手出去！

从一个故事里面，能够得出两个完全不同的结论，想成功的诸位，你要相信谁？

成功学的故事只是传奇，不是故事。

为什么要改编成这个版本？我不怀好意的继续推测：

1.即使没有1009，肯德基上校也是个牛人，5年能把400家连锁做出来，真的是一家家跑出来的。我很尊敬老爷子。他的故事这个框架是对的，但是1009和两年被拒的部分是大师们偷偷塞进去的。就好像陈胜吴广的鱼，鱼是河里捞出来，但是布是自己填进去的，用于大众洗脑。

2.为什么要往里面偷塞故事给大家洗脑呢？因为你一次次的坚持销售，碰了南墙也不回头，这显然对大师有好处。

3.为什么洗脑有效呢？因为这个故事在情绪激动的时候，塞在了“肯德基”这个无可置疑的名词中间，你一看人家的营业额，你的大脑就自动照单全收，相信了。

成功学是传奇还是故事？你用尽全力模仿的那些故事，有多少是真实的？

古典老师提醒你：成功有风险，相信应谨慎。

坚持一定会成功吗？

坚持一定会成功？付出一定会有收获！

我曾经见过两万人一起喊这句口号。

当然，两万人一起喊不能就证明是对的，猪流感也不止两万人流行，也未必是就是好病。

我想不怀好意的列举一些坚持也未必成功，付出也没有收获的故事。

释迦牟尼原来是一个印度的王子，住在宫殿中间，父亲痛爱，人民很爱戴。在19岁时，有感于人世生、老、病、死等诸多苦恼，他决定放弃。舍弃王族生活，出家修行，最终创立了影响人类社会数千年的佛教。

如果释迦牟尼坚持下去，以他的福缘与智慧，是不是能成为一个不错的国王，娶很多美丽的公主，生更多胖乎乎的一二三四五阿哥？

第51节：成功学不能学(7)

鲁迅在日本学医的时候痛彻地理解到，拯救灵魂远远比拯救身体重要，虽然医学即将学成，他也决定放弃。从此回国从文，成为一代文豪。

如果鲁迅坚持下去，以他的深刻正直，是不是能够成为那个年代中国最好的而且绝不收红包的外科大夫?

李开复早年就读于法学院，后来他发现自己讨厌法学，他决定放弃，转而学习从高中时就很喜欢的、基础不是很厚实的、前途看起来并不很明朗的，专业其实在学校只开了一年的计算机专业，最终在这个领域取得了很高的成就。

如果李开复坚持下去，以他的影响力与儒雅，他是不是也能够成为著名律师，发表一本影响千万人的《做最狠的自己》？

可惜，他们都放弃了，一个成了释迦牟尼，一个成了鲁迅，一个写了《做最好的自己》。

杨丽娟从16岁开始痴迷香港歌手刘德华，此后辍学开始疯狂追星。杨丽娟的父母劝阻无效后，卖房甚至卖肾以筹资供她多次赴港及赴京寻见刘德华。2007年3月22日，曾经赴香港参与刘德华歌友会，实现生平夙愿，跟偶像合照。不过，其父最后由于杨丽娟的“追星”行为而跳海身亡。

杨丽娟倒没有放弃。一直在坚持。不过刘德华和朱丽倩结婚了。

坚持不等于成功。坚持只是成功的必要工具之一。放弃也是成功的必要工具。

如果我们要修理一辆汽车，你会只坚持用扳手，不用螺丝刀么？我们既可以用扳手，也可以用螺丝刀。关键是，目标是把车修好。

如果我们要成功，我们既需要勇于坚持，也需要勇于放弃。坚持或放弃都是达到目标背后价值的手段。看清楚你成功背后面的东西才是最关键的。

释迦牟尼放弃王位，坚持了智慧，鲁迅放弃医学，坚持了救国，李开复放弃了法学，却坚持做最好的自己，所以他们可以安然的放弃，投入更好的方式。他们知道自己坚持的是结果，放弃的是方式。

有一个痴情的年轻人，他每天到楼下去等他喜欢的女孩子下班，这样坚持已经半年了。但是对方不仅毫不动心，而且好像还越来越给他脸色。他很苦恼，过来找我。

我问他，你能去公司楼下坚持半年，你不是凡人啊。你这么坚持，希望的结果是什么？

“我希望打动她。”

“那有效么？”

“没有，她没什么感觉。”他挠挠头回想“而且她还有点尴尬，因为有的同事老笑话她。但是我相信，如果我再坚持下去，一定能够打动她的。”

这种人就是爱情小说看多了，爱情小说就是谈恋爱里的成功学。

“你尝试了半年一个方式，都没有达到效果。你坚持的是等她，还是打动她？等她下班只是打动她的一个方式，如果这个方式不奏效，就换另一种更加奏效的。这才是坚持打动她啊。”

第52节：成功学不能学(8)

半个月以后，他发来短信说，他换了用EMAIL和那个女孩子交流，那个内向的女孩子很欣赏他的文字，现在他们已经很开心的在一起了。

一男友要分开，女生苦苦哀求，以死相逼。江湖救急，这件事情又摊到了我头上。我去问那个女孩子：

你在坚持什么？是让你的男友喜欢你？还是让他不要走就好，讨厌你也可以？

她说当然希望他继续喜欢自己。

你这样以死相逼，即使在以后一起，有没有可能继续喜欢你呢？

她摇摇头。他已经开始讨厌我了。

如果你要坚持让他不要走，你就继续要死要活下去，至少现在看起来还挺有效。但是如果你要坚持让他喜欢你，你也许可以考虑让他离开好好想一想。你想坚持哪个？

女生最后选择让男友离开，男友惊诧之余，内心感激。女生继续坚持对他很好。男友最后也回心转意，快乐的生活在一起。

大部分的矛盾与冲突，就是因为双方都在坚持自己形式，而不是结果。打着爱的旗号来伤人，而且还坚持不懈。佛教中间三毒之一“痴”，就是指这种执着与形式而不是结果的行为。

你今天这样苦苦的坚持，这坚持背后，是在坚持结果，还只是在坚持方式？

模仿就能成功?

成功就是直立行走!

有一天，乌鸦和猪一起坐飞机。猪听见头等舱的乌鸦对空姐说：小妞，过来，有酒么？在空姐有礼貌的拒绝以后，乌鸦大声说：连这个都没有开什么飞机？滚!

猪觉得成功人士太牛了。猪也希望成功，于是他也模仿说：小妞，过来，有酒么？空姐同样很有礼貌的拒绝。猪也大声说：连这个都没有开什么飞机？滚!

五分钟以后，飞机舱门打开，猪和乌鸦都被从五千米的飞机上扔了出去。

这个时候，乌鸦对猪说：小样，我有翅膀，你有么?

模仿成功者就能成功，这是成功学的著名逻辑。

当你真正开始实践，才发现很多东西是无法模仿的，这就是生活的逻辑。

我在很多地方听到对大学生讲职业规划的老师，常常有人会用到比尔盖茨的例子。大意就是，比尔盖茨不也没有读完哈佛么？为什么他可以退学，成为这么伟大的公司老总？同学们，文凭是没有用！放弃这个东西，去做你喜欢的事情去吧!

每次听到这些言论，我就脊背发凉。我不是反对他们真的学习比尔盖茨，放弃学位去做那些伟大的事情。但是我希望他们先看完下面的这个故事。

下面引用一段美国西北大学凯洛格商学院领导力与组织学教授兼社会学教授布赖恩?乌齐（BrianUzzi）的文章，他的研究领域包括领导力、关系网络、决策、团队合作等。

第53节：成功学不能学(9)

在微软(Microsoft)成为家喻户晓的品牌之前，它的创始人比尔?盖茨(BillGates)拥有的社会关系网中就有一个得天独厚的优势——那就是他的母亲玛丽?盖茨(MaryGates)。当时，她与IBM公司的高层管理者约翰?埃克斯(JohnAkers)同是一家慈善组织——联合劝募会(UnitedWay)的董事会成员，而埃克斯正在带领IBM向台式机业务进军。

有一次，玛丽?盖茨与埃克斯谈及计算机行业中新成立的一些公司，埃克斯认为它们无法与自己的传统合作伙伴匹敌，但玛丽认为IBM低估了这些新公司的实力。也许是她改变了埃克斯在IBM应该向谁采购其个人计算机DOS操作系统这个问题上的看法，也许是她的观点印证了埃克斯已经知晓的情况。但不管当时的实际情况到底是哪一种，反正在他俩这一席话之后，埃克斯同意考虑小公司提供的DOS技术方案，微软公司就是其中的一员。接下来发生的事情就尽人皆知了：微软赢得了DOS合同，并最终取代IBM成为全球最强大的计算机公司。如果比尔?盖茨没有强大的社会关系网络，这个轰动一时的新操作系统也许就会被埋没，像威廉?道斯一样变得默默无闻。

注：还有一种说法是，MaryGates是IBM的董事会成员，我想这个有点不靠谱。因为美国的很多采购活动，是有避嫌的问题的。

比尔盖茨为什么能够从哈佛退学？首先是因为他有一个衣食无忧，不需要自己支持的富裕家庭，父亲是著名律师，母亲是富裕银行家的女儿。在他7年纪（相当于初一）的时候，他的父母让他从公立学校转学，送他到湖边学校，一所西雅图的昂贵的私立中学。第二年，学校花3000美元购置了ASR-33，当时第一批能够接入分时系统编程的机器。这让比尔盖茨在13岁就成为世界上最早接触计算机编程的一群人。这个年纪的他没有父母亲的负担，美国的福利保障非常好，这让他自己也没有什么好担心的。

其次是当时的大学没有他需要的科目：比尔盖茨的专注领域是计算机而非法律，那个时候的哈佛大学没有计算机系，而经过5日夜痴迷编程的他，自己就是世界上最好的编程员之一。

最关键的是，比尔盖茨有一个强大的家庭网络，帮助他链接上资源平台，让他能链接上世界上最好的硬件公司。否则IBM不要说和这个年纪轻轻，不打领带的哈佛退学生签订合同，甚至连进IBM都有可能被拒之门外。

在上述条件都满足以后，关于商业眼光和技术的比赛才真正开始。

如果今天的你还有家人需要负担，毕业工资不定，福利保险一个没有，创业还需要场地，家里没人没钱。你当然也可以成功，但是请不要模仿比尔盖茨——我有翅膀，你有么？

第54节：成功学不能学(10)

努力就能成功？看看李嘉诚的创业奇迹

看完国外的，我们再来看一个中国的创业奇迹：李嘉诚。

传统的故事是，李嘉诚是白手起家的一代富豪的典范。一个只读完初中的人，一个茶楼的跑堂者，一个五金厂的普通推销员，成为了香港的首位富豪。

这个故事是真的，而且李嘉诚的从1940年流落到香港，3年后父亲辞世，他决定自己担当起家庭重任，开始在茶楼跑堂，钟表厂打工，在五金店和塑料厂做推销员，5年后升至经理。期间不知道尝尽多少苦楚，也收获不少能力。他看好塑料市场的发展，也意识到这是自己出来创业的好机会。他自己的积蓄只有7000港币，于是他向他的舅父庄静庵（一说为向叔父李奕及堂弟李澍霖借了四万多元）借了4万多元，一共凑够了5万元，1950年在筲箕湾开始了他的长江塑胶厂，正式步入企业家行业。以后的故事你都知道，不用我再说。

但是当时李嘉诚从亲戚处借回来的4.3万元是个什么概念呢？假设当年李嘉诚不是从亲戚处借钱，而是自己打工，按照他自己5年攒7000的功力，也需要30年，塑料的时机早就过去了。1950年前后，香港人的平均月工资是250元左右。5万元是172个月的工资。如果按照北京人的平均工资是3000算，那么这笔钱现在大概就是51.6万元。

这个可以轻易借出去50多元万做生意的舅父，到底是谁？

此人是庄静庵先生，广东潮州人，原任香港潮安同乡会永远荣誉会长，广东省政协港澳委员，广州潮人海外联谊会名誉会长。是当时香港的钟表行业的富豪，李嘉诚一开始打工的那家中南钟表店，就是他的。13年以后，他成为了李嘉诚的岳父。

不可否认，李嘉诚先生的成功，主要来自他的勤奋、刻苦的精神以及智慧，你可以从《李嘉诚传》里面好好看看他的故事。但是这个故事里面除了传奇和奇迹，还有一些无法模仿的非个人因素：难得的塑料、地产以及香港起飞的时代大潮，李嘉诚的天赋，还有很重要的一点，一个能在关键时刻够借出50万元的亲戚，和一个钟表大亨的名誉“无形资产”。创业不仅仅需要努力打拼和一腔热血，资本与人脉的积累至关重要。

我想他的故事，你也很难模仿。

名人成名了！他原来是10，现在是100，中间做了不少的功夫，这样的故事既不好看也不励志——因为太复杂了，谁能学会?

所以名人故事一般告诉你，他原来是1，现在是1000，中间只做了一件事情。反复的做，就成了。这样的故事就既好看又励志了。这样倒是简单，但是真能学会吗？在我看来，这个世界上没有人可以只是依靠从众而成功。

第55节：成功学不能学(11)

最后引用马云老师的话。

很多时候少听成功专家讲的话。所有的创业者多花点时间学习别人是怎么失败的，因为成功的原因有千千万万，失败的原因就一两个点，所以我的建议就是少听成功学讲座，真正的成功学是有心感受的，有一天你就是成功者，你讲任何话都是对的。

———马云

你看，马云如果讲成功学，一定是大师。

成功不能学　（外一篇）

独孤求败下江南

坐在一个著名的大学里的商学院的咖啡厅休息，我听到这样的对话。

你现在这么累，到底是为了什么?

为了把公司做起来。

然后呢?

然后可以做大啊!

再然后呢?

然后争取个投资，然后可以迅速的上市，圈到更多的钱。

然后呢?

然后可以更加大啊。到时候做什么都可以了。

……

对话的两个人显然都有一点尴尬，心照不宣的转换了话题。事实上，很多公司和很多人就是在这样子的“大、更大、再大”的目标下面，一天又一天的忙着，直到有一天被一个“更更大”打败。

金庸小说里面有一个人叫做“独孤求败”，他非常成功的击败了一个又一个对手，一直都保持成功，终于有一天。他打败了所有的高手和高高手，用我们现在的话来说，他彻底成功啦!

独孤求败理论上应该很开心，但是他却开始郁闷，他需要一个高高高手，给他一次失败，那将会是他下一次成功的开始。但是这样的人还没有生下来呢!

只有打败对手，才叫成功，而独孤求败却没有对手，所以他最后郁郁而终。

这个人是成功还是失败?

如果他在五月流浪到江南，遇到到当年败在自己手下的剑客，在堤边带着孩子快乐的玩耍，不知道他会做何感想?

他会不会想，花了这么多年时间等待失败，本身就是一个失败?

成功不等于SUCCESS

什么是成功？想到成功，你会想到什么?

你会想到CEO？创业上市？有房有车？还是一呼百应的领导力?

作为一个前GRE的词汇教师，我认为大部分人误读了success的意义。从词源来说，success这个词来自中古英语“succeden”，前面是拉丁文前缀“suc”代表：“靠近，接近”，后面是一个代表“走”的词根“cess”。所以“success成功”这个词的本义，不像今天我们理解的那样：有钱、超过别人或者是最终达成一件事情。那都不是成功的真正意义。

成功的真正本义应该是：越走越近。

这是我听过对成功最好的解释。

你应该如何定义成功？有人说，成功就是赚到一千万。一千万是一个很好的成功标志之一，却一定不是成功本身。

第56节：成功学不能学(12)

不信，你问问他，赚到一千万你会做什么？他会说要买房、买车。

你可以继续问他，如果你买到车子和房子，那么这个背后的意义是什么？他会说这会让我的家人快乐。

如果让你的家人很快乐，这背后的意义又是什么？他会告诉你，我会觉得自己是一个能担当责任的人。

让自己成为一个能担当责任的人！这才是成功的真正目标。一千万只是让他，越走越近。

什么是你人生的真正目标？就是那些你不会随着外界环境改变而改变的目标。你可以试着问自己下面的问题，来判断你有没有找到你人生的真正目标。如果我今天外界条件突然完全改变，比如我突然掉到一个荒岛去，我是不是还会是追求我现在设定的目标？

这个时候，你还会设定那一千万、CEO的目标么？也许不会，但是在荒岛上面，也许你依然追求让自己成为一个对自己负责任的人，或者你希望获得认同，或者你喜欢可以掌控生命，这些才是你不会改变的成功目标。

在电影《荒岛余生》中，汉克斯扮演的查克身为联邦快递的系统工程师，飞机失事，掉落到一个小岛中去。当社会、身份、爱情全部远离，他尝试逃离这个小岛，但是潮水一次次把他冲回来。

他对自己说：

Igottakeepbreathing.Becausetomorrow,thesunwillrise.Whoknowswhatthetid

ecouldbring?"

我不能停止呼吸，因为明天，当太阳升起来，谁知道潮水能带来什么？

这是我最喜欢的一句台词，我为这种对希望的执着深深的感动。查克在岛上有没有成功？他前所未有的成功！即使命运用了最大的力量来扼住他的咽喉，他告诉自己：只要你还在保持呼吸，那就是一种成功，因为明天，当太阳升起来，谁知道潮水能带来什么？

每一个呼吸之间，查克向自己的目标，越来越近。难道这不是最好的成功？

成功是速度，而不是高度

你现在就很成功

如果把赚到一百万当作成功，你现在有没有成功？如果没有。那你会不会一定成功？不好说，收入会变化，行业会动荡，房价会上涨，这一切不可控因素都让你的成功置于深深的不可测之内。

如果把公司上市作为创业成功的定义，你现在有没有成功？如果没有。你的公司会不会一定成功？不一定，我们都知道创业除了要能力还要有运气。还需要考虑很多相关因素，有一些公司甚至不适合上市。即使上市了，会不会下市？会不会金融危机？

如果只是把结婚当成恋爱的成功，你会不会成功？这一次你倒是随时可以“成功”一下，结婚证只要花9块钱就能够“成功”，可惜的是，你“成功”了以后，如果面对一个不爱的人，又成功来干什么呢？

第57节：成功学不能学(13)

如果当你把成功定义为：成为一个担当责任的人，你会不会更加成功？你可以在赚到1万的时候担负1万的责任，赚到100万的时候担负100万的责任，只要你勇于承担自己可以承担的，你就在越走越近，你就一直都很成功。这个想法会不会让你离成功更近？

如果把不断的奋斗，挑战自己作为定义，你会不会更加成功？只要你还在努力，还在越走越近，你就是一个成功人士。你会一直享受这种越走越近的快乐。

如果把爱与支持你的另一半作为成功的定义，你会不会更加成功？只要你每天都在关注和支持对方，每天都在构建一段更加亲密无间的信任。你就在成功的爱情当中。这个想法会不会让你更快乐？

遇到一个自卑的大学生，他觉得自己口语不好，他觉得只有说好了一口流利的口语的人，才能够获得快乐和自信。我告诉他：

没有必要说一口流利的英语才算成功，才可以获得快乐和自信。你为什么不尝试快乐和自信的学习说一口流利的英语呢？

是痛苦的学习，希望可以获得流利的口语学得快？还是自信快乐学习英语学习得快？

当你把成功的定义放在外界，你会把自己陷入一种不可控的焦虑，一种获得前恐惧，获得后空虚的生活当中。你的天花板是别人的地板，而你总在向上看，从来没有留意过窗边的风景。

只有当你把成功的定义放在内心，你才能够真正获得可以掌控的幸福，获得那种贯彻始终的幸福生活。你可以安心的靠在窗口看看风景，然后更快上楼。

回顾你的生命，那些让你最幸福，最快乐的时刻，是不是都是来自于生命深深的底部？那些最艰辛的日子你默默地坚持，那些黑暗的日子你的眼睛里面闪着理想的光。回顾过去，那是你生命中间一无所有的时刻，也是你生命中间走的最快的时候，而成功就是越走越近。

很多人喜欢《当幸福来敲门》这部电影，有人喜欢他最终成为经纪人的那一段，有人喜欢他在出租车上玩魔方获得工作的那一段，而我最喜欢的却是他带着儿子挤在地铁站的厕所里面过夜的那段。被房东赶出来的父子俩被迫流浪到地铁站，踢开一个厕所的门，哄着孩子入睡，顶着厕所的门，翻开书，他的脸上满是坚定。他告诉他的儿子：

如果你有梦想的话，就要去捍卫它。当别人做不到什么的时候，他们就想要告诉你，你也不能。如果你想要些什么，就得去努力争取。就这样。

如果你有一个梦想，那就去捍卫他，如果你有一个目标，那就去争取他。走起来！当你走在人生之路上，没有必要去羡慕那些走在高处的人，也没有必要轻视那些走在你后面的人，因为成功不是生命的高度，成功是生命的速度，成功在你此刻的脚下。成功就是越走越近。

当你疲惫，那就歇息。

当你苦恼，那就哭泣。

当你快乐，那就小小的忘乎所以。

只要你继续前行，你在成功。因为成功不在前方。成功就在当下，成功就是越走越近。

对自己说：成功是越走越近，那么我现在，就很成功。

成功的定义墙：（我想把这个东西做成一个张贴纸一样的墙）

1.成功就是逐渐实现有价值的理想——美国哲学家厄尔。南丁格尔

2.成功就是实现人生目标的过程。

3.成功可以分为两部分：1.你怎样看待自己。2.别人怎么看待你。

4.成功=what you have been/what you should be

5.成功的意义在于遇到许多好的问题。

6.罗兰：成功的意义应该是发挥了自己的所长，尽了自己的努力之后，所感到的一种无愧于心的收获之乐，而不是为了虚荣心或金钱。

7.孔子：安身立命平天下。

8.老子：人法地、地法天、天法道、道法自然。

9.罗素：A good life is one inspired by love and guided by knowledge.

10.爱因斯坦：在一个崇高的目的的支持下，不停地工作。即使慢，也一定会获得成功。

11.李开复：成功的定义其实就是让自己快乐

12.古典：成长，长成为自己的样子！

13.现代社会的三种毒药：消费主义，性自由和成功学。消费主义以品牌为噱头，以时尚为药效，恋物成瘾。性自由以人性为噱头，以

性爱为药效，纵欲成瘾。成功学以速成为噱头，以名利为药效，误导急于走捷径成为人上人的年轻人投身其中，投机成瘾。

14.我的野心是要证明一个没有野心的人也能得到所谓成功。不过，我必须立即承认，这只是我即兴想到的一句俏皮话，其实我连这样的野心也没有。

15.对于我来说，人生即事业，除了人生，我别无事业。我的事业就是要穷尽人生的一切可能性。这是一个肯定无望但极有诱惑力的事业。

16.在上帝眼里，伟大的失败也是成功，渺小的成功也是失败。

本书精彩部分已为您连载完毕，更多精彩请关注腾讯读书频道。